



ASSOCIATION des EXPERTS FORESTIERS de BRETAGNE  
3, rue du MARTRAY  
56490 LA TRINITE-PORHOËT  
Tél. 02 97 93 94 94 - Fax 02 97 93 99 29

Membre de la C.N.I.E.F.E.B

## COMPTE RENDU DE LA VENTE GROUPEE DU 21/11/2013

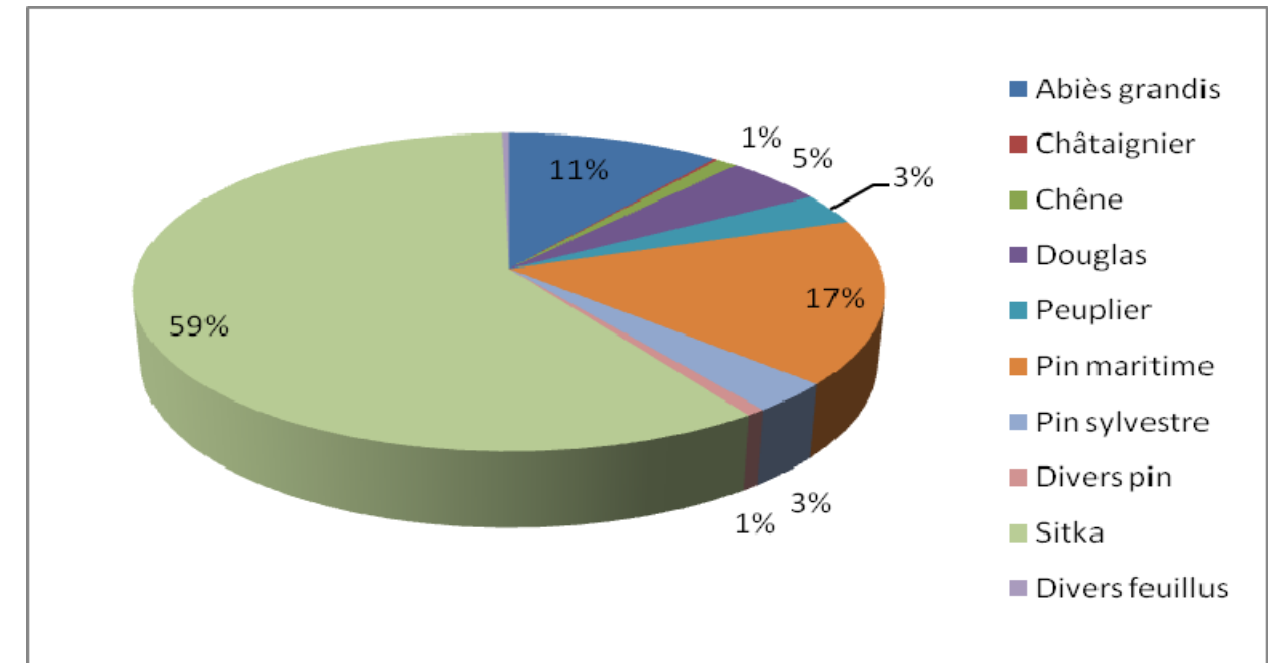
Expert Coordinateur : L. LE MERCIER

Experts Participants : 8

Nombre d'Acheteurs Contactés : 130

Nombre d'Articles : 64

Essence Principale : Sitka



Volume total : 62 902 m<sup>3</sup>

Nombre total de soumissions : 285

Nombre maximum de soumissions par lot : 11

Lots n'ayant pas reçu de soumissions : 4

Nombre moyen de soumissions par lot : 4,45

Nombre d'acheteurs différents : 23

Nombre maximum de lots achetés par le même acheteur : 7 (Ets HAMON)

Nombre de lots vendus : 52

Volume vendu : 53 436 m<sup>3</sup>

Chiffres d'affaires : 2 451 047,00 € en séance



**ASSOCIATION des EXPERTS FORESTIERS DE BRETAGNE**

3, rue du Martray  
56490 LA TRINITE PORHOËT  
Tél : 02 97 93 94 94 - Fax : 02 97 93 99 29  
Membre de la C.N.I.E.F.E.B

**ANALYSE DES PRIX - Vente AUTOMNE 2013**

ESSENCE	VOLUME MOYEN	Printemps 2013		Automne 2013	
		Prix moyen (€)	Prix maxi (€)	Prix moyen (€)	Prix maxi (€)
Sitka	de 0,4 à 0,8 m3	39,93	42,03	43,67	46,48
	de 0,8 à 1 m3	41,21	45,56	43,63	47,78
	plus de 1 m3	42,80	46,16	46,43	48,60
Pin Maritime	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3	27,36	27,36		
	plus de 1 m3	34,32	34,32	34,66	36,07
Pin sylvestre	de 0,5 à 0,8 m3	28,09	28,09		
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	27,76	27,76	32,79*	32,79
Châtaignier	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3*			85,00*	85,00
Douglas	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	55,15	55,15	55,09	62,11
Peuplier	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	36,87	37,37	35,68	37,00
Abiès grands	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3*				
	plus de 1 m3*	42,40	42,40	46,07	47,50
Chêne	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	44,12	44,12	93,13	120,85

\* lot unique

**ANALYSE DES PRIX - EVOLUTION des COURS**

ESSENCE	VOLUME MOYEN	PRIX MOYEN (€)			Variation en % par rapport à printemps 2013
		Automne 2012	Printemps 2013	Automne 2013	
Sitka	de 0,5 à 0,8 m3	33,58	39,93	43,67	+ 9,37
	de 0,8 à 1 m3	37,80	41,21	43,63	+ 5,87
	plus de 1 m3	40,59	42,80	46,43	+ 8,48
Pin sylvestre	de 0,5 à 0,8 m3		28,09		
	de 0,8 à 1 m3	29,42*			
	plus de 1 m3		27,76	32,79	+ 18,12
Pin maritime*	de 0,5 à 0,8 m3		24,98		
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3		29,00	34,66	+ 19,52
Douglas	de 0,4 à 0,8 m3	33,58			
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	46,05	55,15	55,09	-0,11
Châtaignier	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3			85,00	
Peuplier	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	38,07	37,37	35,68	-4,52
Abiès grands	de 0,5 à 0,8 m3				
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3		42,40	46,07	+ 8,66
Chêne	de 0,5 à 0,8 m3	45,00			
	de 0,8 à 1 m3				
	plus de 1 m3	99,32	44,12	93,13	NS

\* Printemps 2012 pour les pins maritimes

**COMMENTAIRE :**

A la différence du printemps 2013, la vente d'automne illustre un retour en force des scieurs qui s'attribuent près de 47 % des lots, soit en volume une part équivalente à 51 % du total de cette vente.

Les flux d'exportation restent très importants, la tension sur les ressources reste forte comme en témoigne le nombre moyen de soumissions par lot (4,45 soit le maximum jamais enregistré dans ce type de vente), et la forte activité, par ailleurs des exploitants forestiers en achat direct auprès des propriétaires forestiers, dans des conditions qui risquent toutefois de se compliquer, eu égard au niveau des cours fixé par cette vente.

La situation apparaît donc favorable pour les détenteurs de la matière première, avec toutefois quelques nuances importantes à considérer dans l'analyse du marché et de son évolution :

⇒ Le prix des sciages résineux reste stable ou orienté à la baisse, ce qui, à défaut pour les industriels de renégocier leurs tarifs auprès de leurs Clients aura une incidence défavorable, voire dangereuse sur leur marge et la rentabilité de leur activité.

⇒ La tension avérée sur la ressource est probablement le reflet des prémices d'une érosion de la ressource en épicéa de sitka, avérée au moins à l'échelle de certains cantons du Centre Ouest BRETAGNE, qui resterait à confirmer par une étude de la ressource réclamée de longue date par la filière.

⇒ Le mode de mise en vente, la vente groupée organisée par les experts forestiers, est aussi un élément fort de dynamisme du marché qui ne se dément pas.

**ANALYSE**

- Pour l'épicéa de sitka, l'analyse des chiffres se suffit à elle-même, la forte demande en gros bois se reporte sur toutes les catégories de produits, renforcée aussi par la tension croissante sur les bois d'industrie. Dans les meilleures conditions le prix de l'épicéa de sitka approche désormais la barre des 50 € / m3.

- Cette vente d'automne est intéressante pour l'analyse du marché des pins, les résultats témoignent d'une embellie certaine par rapport à 2012, illustrant peut être un report des acheteurs sur cette essence aussi importante pour la Forêt bretonne que l'épicéa.

- La demande sur les feuillus reste soutenue comme en atteste le nombre moyen d'offres reçu pour chaque lot, avec de bons niveaux de rémunération pour les bois de qualité.  
Pas d'évolution significative sur les peupliers.

L'analyse de cette vente conforme à la tendance générale qui s'observe sur le marché national des bois sur pied, laisserait augurer d'une stabilisation, voire d'une hausse des prix au cours des mois à venir, qui pourrait inciter les producteurs à une certaine retenue quant aux futures mises en marché.

Toutes précisions complémentaires pourront vous être communiquées par Monsieur L. LE MERCIER, Expert coordinateur.

A Rostrenen, le 13 décembre 2013

**L. LE MERCIER - Expert Coordinateur**