Forest Time | contact@foret-investissement.com | +33 4 73 69 74 57

Vente Groupée de Chênes ou de Résineux

Les ventes groupées sont organisées par les experts forestiers dans le but de vendre des lots de bois issus des forêts de propriétaires privés. Le secteur forestier est l'un des seuls à encore pratiquer ces ventes traditionnelles. On peut également observer ce type de ventes dans les criées en bord de mer où les enchères sont dites « descendantes » pour la vente des poissons et crustacés.

Ces ventes ont pour but de faciliter le travail des scieries dans leur recherche de bois et leur approvisionnement mais également d'accompagner les propriétaires privés dans la dernière étape de leur gestion forestière. Il permet également de réunir l'ensemble des acteurs du milieu forestier à savoir les acheteurs (scieries, ateliers du bois, ...), les intermédiaires (experts forestiers, gestionnaires, ...) et les vendeurs (propriétaires privés, Groupements Forestiers ...).

Les ventes groupées sont des moments importants de l'année pour les experts puisqu'elles sont l'aboutissement d'un travail important en amont : échange et conseils auprès des propriétaires, gestion forestière, cubage et marquage des coupes (martelage).

PRÉPARATION D'UNE VENTE GROUPÉE

Une vente groupée se prépare plusieurs mois à l'avance.

Tout d'abord, un catalogue est envoyé aux participants de la vente. Celui-ci regroupe l'ensemble des lots qui seront vendus avec un descriptif détaillé : la localisation, la nature de la coupe, les références cadastrales, le cubage (volumes, qualités, ...), le label (s'il y en a un), etc ... Il précise également les conditions générales de la vente pour les acheteurs.

Ce catalogue est envoyé quelques semaines avant la vente pour permettre aux futurs acheteurs d'aller repérer les différents lots en fonction de leurs besoins, de la localisation des lots par rapport à la scierie par exemple ou encore de leurs accessibilités et des conditions de stockage.

Les lots sont vendus sur pied. Cela permet ainsi d'éviter à l'expert et aux propriétaires de se retrouver avec un lot de bois « bord de route » qui n'a pas trouvé d'acquéreur et qui risque de se déprécier rapidement.

DÉROULEMENT DE LA VENTE GROUPÉE

Dans une vente où 50 lots sont présentés par exemple, chaque lot de bois est numéroté de 1 à 50. À l'heure indiquée sur le catalogue, le premier lot est tiré au hasard pour débuter la vente et définir l'ordre de passage. Les lots sont présentés un à un succinctement et un temps est laissé aux acheteurs afin de soumissionner. Ils remplissent un formulaire avec leurs offres qui est ensuite ramassé et présenté aux experts forestiers.

Un prix de retrait en dessous duquel aucune offre ne sera reçue est défini au préalable pour chaque lot de bois avec son propriétaire forestier. Une fois les offres reçues, les 3 plus hautes sont annoncées et la meilleure d'entre elles l'emporte.

QUEL EST L'INTÉRÊT POUR UN PROPRIÉTAIRE PRIVÉ DE PASSER PAR UNE VENTE GROUPÉE ?

La vente groupée permet aux propriétaires privés de valoriser leurs lots de bois au maximum. En effet, ces lots sont mis « aux enchères » et la meilleure offre rafle la mise. D'un point de vue plus « sentimental », ces ventes groupées permettent une rencontre directe entre les vendeurs et les acheteurs. Les propriétaires connaissent ainsi la destination et l'utilisation future des bois qu'ils ont gérés avec passion jusqu'ici.

À contrario, certains lots de bois peuvent rester invendus en raison d'offres inférieures au prix de retrait. Dans ces cas-là, les lots sont remis en vente l'année d'après ou une négociation amiable à lieu à la suite de la vente entre le propriétaire et le meilleur offrant.

Ces ventes groupées sont des repères importants lors de nos estimations de propriétés forestières. En effet, chez Forêt Investissement, nous assistons régulièrement à ces ventes groupées qui sont de réels indicateurs des tendances actuelles de marché, de l'offre et la demande, de l'évolution du prix et du cours du bois et qui permettent de comprendre la demande de l'industrie du bois et in fine du consommateur.

Uniquement les plus beaux lots sont mis en vente via ces ventes groupées car il faut privilégier les lots avec un volume intéressant et des bois de qualités homogènes.

> ***Une proportion minime des commercialisations du bois est faite de cette manière-là. La vente de gré à gré étant encore plus répandue.***

Écrit par **Paul-Émile Thounens**