

# FORÊT • NATURE

OUTILS POUR UNE GESTION  
RÉSILIENTE DES ESPACES NATURELS

## Tiré à part de la revue **Forêt.Nature**

La reproduction ou la mise en ligne totale ou partielle des textes  
et des illustrations est soumise à l'autorisation de la rédaction

[foretnature.be](http://foretnature.be)

**Rédaction** : Rue de la Plaine 9, B-6900 Marche. [info@foretnature.be](mailto:info@foretnature.be). T +32 (0)84 22 35 70

Abonnement à la revue Forêt.Nature :  
**librairie.foretnature.be**

---

Abonnez-vous gratuitement à Forêt.Mail et Forest.News :  
**foretnature.be**

Retrouvez les anciens articles de la revue  
et d'autres ressources : **foretnature.be**



## QUELLE PLUS-VALUE POUR DES BOIS VENDUS FAÇONNÉS ? EXERCICE DE COMPARAISON ENTRE LES PRIX DES BOIS SUR PIED ET BORD DE ROUTE

EMMANUELLE BRUNIN – DELPHINE ARNAL

*Quelle différence de prix entre un lot de bois vendu sur pied et le même vendu bord de route ? Cet article présente un petit exercice auquel ont aimablement participé quelques marchands de bois. Il décrit la manière dont ceux-ci fixent leur prix pour un lot de bois feuillus, montrant par là qu'entre la théorie et la réalité, il y a un monde appelé commerce.*

**Comme** nous l'avons vu dans un précédent article, en Wallonie les bois sont vendus sur pied, sans adaptation particulière pour les bois de haute qualité. Par contre, en Rhénanie-Palatinat et en Lorraine, la vente de bois façonnés et triés bord de route ou sur parc à grumes s'est imposée d'elle-même, comme une suite logique aux sylvicultures d'arbre. Après analyse, il semble que pour mettre en place ce type de vente, les gestionnaires publics wallons devraient y affecter

une cellule composée de personnel bien formé et en suffisance. En effet, le *Landesforsten* en Rhénanie-Palatinat (LRP) et l'Office national des Forêts (ONF) en Lorraine disposent tous deux d'un service commercial dédié notamment à ces questions.

Au-delà des considérations d'organisation pratique d'un tel service, des questions se posent sur la réelle plus-value de ces modes de ventes. Malheureusement, la com-

paraison des résultats de ventes de bois sur pied et façonnés est malaisée. D'un côté, on dispose de valeurs globales, sur des lots hétérogènes, toutes qualités confondues, et de l'autre les chiffres concernent des bois de haute qualité, vendus à prix fort sur des parcs à grumes. La différence est de fait édifiante mais pour pouvoir comparer les résultats financiers des ventes de bois sur pied et façonnés, il faudrait disposer des données de l'ensemble des bois d'une coupe, tous produits confondus. C'est ce que nous avons tenté de réaliser au travers d'un petit exercice.

La comparaison réalisée ici dans le cadre du projet Interreg CoForKo entre les prix obtenus pour des bois vendus sur pied et bord de route doit être considérée comme un exercice ponctuel. Le but poursuivi n'est pas de réaliser une étude comparative de grande ampleur mais plutôt d'essayer de comparer, à travers une petite expérience, ces deux types de ventes, en se mettant dans les conditions les plus proches possibles de la réalité, et avec l'aide d'acheteurs de bois qui ont accepté de se prêter au jeu.

---

### PRINCIPE DE L'EXERCICE

---

Concrètement, l'exercice est basé sur trois lots essentiellement feuillus mis en vente par le DNF à l'automne 2010. Pour chacun d'eux, l'on dispose :

- du montant de toutes les offres remises lors de la vente par soumission ;
- du coût d'exploitation ;
- de l'estimation faite sur pied par l'acquéreur du lot, préalablement à la vente ;
- et d'une réestimation, par le même acheteur, après exploitation, donc sur bois façonnés en bord de route.

Les critères de choix pour les lots étaient de présenter suffisamment de bois de dimension et de qualité qui justifieraient une vente bord de route si l'on se situait dans une région qui pratique ce type de vente ; et de faire l'objet d'une vente par soumission, afin de pouvoir connaître l'ensemble des montants offerts et pouvoir situer l'offre de l'acquéreur par rapport aux autres offres.

Après exploitation, les acheteurs ont réestimé les bois en se mettant virtuellement dans la situation d'une vente de bois bord de route et en essayant, même si quelques mois étaient passés, de se remettre dans la situation commerciale (prix, approvisionnement) qui prévalait au moment de l'estimation du lot sur pied.

Le prix réel de vente sur pied, le prix estimé de vente bord de route et le coût de l'exploitation permettent de déduire ce que les vendeurs appellent « la marge » et ce que les acheteurs appellent « le risque ». La marge est le bénéfice que l'acheteur réalise sur le bois acheté sur pied et le risque est lié aux mauvaises surprises qui peuvent apparaître lorsque le bois est abattu. La relation entre les prix sur pied et abattus peut s'exprimer de la façon suivante : prix du bois sur pied + marge + exploitation = prix des bois bord de route.

---

### ESTIMATION DES LOTS

---

Pour estimer un lot sur pied, l'acheteur parcourt la coupe avec un encodeur de terrain et relève, sur un échantillon d'arbres, des informations sur l'essence, la dimension et la qualité des arbres. Il commence par les classer dans une catégorie de circonférence (moins de 180 cm, 180-200,

200-250 et 250 et plus). Ensuite, il évalue le nombre de mètres de grume à imputer aux différentes classes de qualité. Son classement consiste à répartir fictivement les arbres sur pied dans des catégories de produits auxquels il pourra attribuer une valeur en fonction du marché. Voici quelques exemples de produits issus des différentes classes de qualité :

- A-B : beaucoup d'acheteurs considèrent qu'il n'y a pas de qualité A sur pied étant donné les surprises qui peuvent apparaître à l'abattage. Ils ont donc appelé la classe qui, a priori permet le tranchage, le déroulage et l'ébénisterie, A-B ;
- B-C : belle menuiserie, avivé, plot, meuble ;
- C : parquet, menuiserie rustique, charpente, poutre ;
- D : palette, bois industriel.

Les arbres de circonférence inférieure à 180 cm sont au mieux classés en catégorie sciage, ce qui correspond aux classes B et C. Certains arbres peuvent contenir plusieurs billes fictives classées dans différentes classes.

Grâce aux informations du catalogue de vente (nombre de tiges et volume par catégorie) et aux tarifs de cubage inclus dans l'encodeur de terrain, un programme informatique extrapole les proportions à l'ensemble de la coupe et calcule la répartition du volume dans chaque classe de qualité.

Il reste ensuite à accorder un prix à chaque classe. Ce prix peut être fluctuant au cours de la saison. Le prix d'achat sur pied est égal au prix de revente des billons moins la marge bénéficiaire (généralement 20 %) et les frais d'exploitation. C'est le prix qui sera soumissionné.

Une fois la coupe exploitée, a lieu la seconde estimation. L'acheteur classe les billons par classe de qualité et estime le volume présent dans chaque catégorie. Cette fois, comme les billons sont regroupés et classés, ils sont tous estimés et encodés. Il n'y a plus d'extrapolation de proportion.

Le prix de chaque classe de qualité est le prix de revente des produits sur le marché, moins la marge bénéficiaire. Le prix de l'exploitation est connu car elle est réalisée.

---

### LOT 1, COMMUNE DE MUSSON

---

Le premier lot est situé sur le cantonnement de Virton, sur le triage de Mussy-la-Ville. Le propriétaire est la commune de Musson. La coupe a une surface de 61,25 hectares. Elle comprend 513 bois. Le cube moyen par arbre est de 1,79 m<sup>3</sup>. La circonférence moyenne est de 146 cm. Le volume du lot est de 918 m<sup>3</sup> de grume et 465 m<sup>3</sup> de houppier. C'est une coupe d'amélioration qui comprend une dizaine d'essences.

Le tableau 1 reprend une synthèse des informations du catalogue de vente. Sept offres ont été soumissionnées : 50895, 58325, 65328, 67505, 72990, 76797 et 90192 euros. Le lot a donc été attribué pour ce dernier prix qui représente 98,25 euros/m<sup>3</sup> (le volume pris en compte est le volume grume).

Pour l'estimation du lot sur pied, l'acheteur a tenu compte des trois essences majoritairement présentes et a donné un prix global pour le reste du volume, en évaluant globalement la qualité de la coupe. Pour les trois essences, 78 arbres

Classe de circonférence	< 180		180-200		200-250		> 250		Total grume		Houppier et taillis
	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	
Chêne	19	18	6	14	19	57	17	95	61	184	89
Chêne (sec)	3	4			1	3	1	3	5	11	6
Chêne d'Amérique							3	16	3	16	8
Frêne	81	86	10	24	25	87	3	14	119	211	88
Hêtre	20	23	8	20	54	184	28	132	110	359	255
Érable	28	15			3	9			31	25	7
Charme	132	46							132	46	3
Bouleau	10	9							10	9	4
Merisier	16	17	1	2					17	19	5
Feuillus divers	3	1							3	1	
Épicéa	6	7							6	7	
Mélèze	16	26							16	26	

Tableau 1 – Synthèse des informations du catalogue de vente du lot 1.

Tableau 2 – Estimation sur pied du lot 1. L'estimation se base sur les trois principales essences et sur un échantillon de 28 % des arbres.

Classe de qualité	A-B	B-C	C	D	Total
<b>Chêne</b>					
Volumes (m <sup>3</sup> )	142	29	10	8	189
Prix (€/m <sup>3</sup> )	190	120	70	45	
Prix total	26 980	3 480	700	360	31 520
<b>Frêne</b>					
Volumes (m <sup>3</sup> )	137	26	29	19	211
Prix (€/m <sup>3</sup> )	95	60	35	25	
Prix total	13 015	1 560	1 015	475	16 065
<b>Hêtre</b>					
Volumes (m <sup>3</sup> )	216	62	36	45	359
Prix (€/m <sup>3</sup> )	120	70	50	40	
Prix total	25 920	4 340	1 800	1 800	33 860
<b>Autre</b>					
Volumes (m <sup>3</sup> )					159
Prix/(€/m <sup>3</sup> )					55
Prix total					8 747
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					918
<b>Prix total (€)</b>					90 192

ont été estimés et encodés, ce qui représente 28 % des arbres (tableau 2).

Lors de l'évaluation du lot abattu et trié par catégorie de produits, tous les billons

sont estimés. Les billons les plus beaux sont observés et mesurés avec soins et les moindres qualités de façon plus rapide. Les volumes sont répartis par essence ou groupe d'essences et par classe de qualité

Tableau 3 – Estimation du lot 1, bois abattus et triés bord de route par catégorie de produits.

Classe de qualité	A	B	C	D	Total
<b>Chêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	126	25	18	22	191
Prix (€/m <sup>3</sup> )	350	175	80	40	
Prix total	44 100	4 375	1 440	880	50 795
<b>Frêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	136	33	23	24	216
Prix (€/m <sup>3</sup> )	95	55	45	35	
Prix total	12 920	1 815	1 035	840	16 610
<b>Hêtre</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	208	78	33	48	367
Prix (€/m <sup>3</sup> )	120	80	45	35	
Prix total	24 960	6 240	1 485	1 680	34 365
<b>Chêne rouge</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	2	10	2	2	16
Prix (€/m <sup>3</sup> )	135	70	50	40	
Prix total	270	700	100	80	1 150
<b>Érable</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	4	13	3	6	26
Prix (€/m <sup>3</sup> )	120	80	50	40	
Prix total	480	1 040	150	240	1 910
<b>Merisier</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	1	6	7	5	19
Prix (€/m <sup>3</sup> )	170	95	55	40	
Prix total	170	570	385	200	1 325
<b>Feuillus divers</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	0	12	34	28	74
Prix (€/m <sup>3</sup> )		75	50	35	
Prix total	0	900	1 700	980	3 580
<b>Épicéa - Mélèze</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	0	0	17	15	32
Prix (€/m <sup>3</sup> )		6	55	40	
Prix total	0	0	935	600	1 535
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					<b>941</b>
<b>Prix total (€)</b>					<b>111 270</b>

et un prix est attribué à chaque classe (tableau 3).

Les frais d'exploitation se sont élevés à 15 606 euros, c'est-à-dire 17 euros/m<sup>3</sup> sur base du volume estimé sur pied. L'estimation par l'acheteur des billons abattus, comme s'il les achetait façonnés, est de 111 270 euros.

Plusieurs informations peuvent déjà être relevées. Tout d'abord, le volume évalué sur les bois abattus est légèrement supérieur (2,5 %) à l'évaluation réalisée sur pied par le DNF et présentée dans le catalogue de vente. Ensuite, la relation entre les prix sur pied et abattus, que nous avons présentée en début d'article, n'est pas aussi évidente qu'elle n'avait été formulée : prix du bois sur pied + marge + exploitation = prix des bois bord de route. Une des raisons est que la marge est plus importante pour les bonnes qualités et médiocre pour les mauvaises qualités.

Si l'on considère l'achat de bois sur pied à 90 190 euros, l'estimation de vente des produits à 111 270 euros et l'exploitation à 15 606 euros, un rapide calcul permet de constater que l'acheteur ne réalise pas la marge escomptée de 20 % sur ce lot. Elle est à peine de 5 474 euros, ce qui équivaut à 6,1 % (111 270 - 90 190 - 15 606 = 5 474). C'est très peu en regard de la somme de travail et des montants investis.

L'acheteur explique cette situation par deux faits :

- il fournit un gros client en hêtre de qualité, et pour garder ce client il doit l'approvisionner. Il avait besoin de ce lot pour fournir le client et éviter de le perdre ;
- il y a eu quelques déclassements entre son estimation sur pied et bord de rou-

te. Certains billons qu'il avait d'abord classés en tranche comportaient de petits défauts qui les ont déclassés.

---

## LOT 2, COMMUNE DE ROUVROY

---

Le lot est situé sur le cantonnement de Virton, sur le triage de Torgny. Le propriétaire est la commune de Rouvroy. La coupe a une surface de 41,78 hectares. Elle comprend 416 bois. Le cube moyen par arbre est de 2,80 m<sup>3</sup>. La circonférence moyenne est de 199 cm. Le volume du lot est de 1 166 m<sup>3</sup> de grume et 746 m<sup>3</sup> de houppier. C'est une coupe d'amélioration de qualité normale (sauf pour les chablis).

Le tableau 4 fait la synthèse du catalogue de vente. Sept offres ont ici aussi été soumissionnées : 43 333, 44 250, 70 129, 75 942, 83 115, 92 800 et 93 895 euros. Le lot a donc été attribué pour 93 895 euros ce qui représente 80,53 euros/m<sup>3</sup> (le volume pris en compte est le volume grumes).

L'acheteur a évalué le prix sur pied en tenant compte des deux essences principales et a ajouté une catégorie feuillus divers. Pour ces deux essences, 73 arbres ont été estimés et encodés, ce qui représente 20 % des arbres (tableau 5).

Ensuite, l'estimation des billons abattus s'est élevée à 122 645 euros (tableau 6). Les frais d'exploitation étaient de 15 euros/m<sup>3</sup>, ce qui représente un montant de 17 490 euros.

Si l'on considère l'achat de bois sur pied à 93 895 euros, la marge de l'acheteur est donc de 11 260 euros, soit 12 % (122 645 - 93 895 - 17 490 = 11 260). C'est en dessous de son objectif de 20 % mais l'acheteur



Classe de circonférence	< 180		180-200		200-250		> 250		Total grume		Houppier et taillis
	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	m <sup>3</sup>
Chêne	12	13	3	6	4	14	1	4	20	37	19
Chêne (chablis)					1	4	1	3	2	7	2
Frêne	60	70	19	43	50	154	11	50	140	317	150
Hêtre	27	36	6	13	88	294	85	429	206	772	563
Érable	24	18			1	3			25	21	8
Charme	13	5							13	5	1
Merisier	3	3							3	3	
Merisier (chablis)			1	3					1	3	1
Saule	6	1							6	1	

Tableau 4 – Synthèse des informations du catalogue de vente du lot 2.

Tableau 5 – Estimation sur pied du lot 2. L'estimation se base sur les deux principales essences et sur un échantillon de 20 % des arbres.

Classe de qualité	A-B	B-C	C	D	Total
<b>Frêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	161	91	39	26	317
Prix (€/m <sup>3</sup> )	80	55	45	30	
Prix total	12880	5005	1755	780	20420
<b>Hêtre</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	411	258	54	49	772
Prix (€/m <sup>3</sup> )	110	70	50	40	
Prix total	45210	18060	2700	1960	67930
<b>Feuillus divers</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	4	8	36	29	77
Prix (€/m <sup>3</sup> )	190	120	70	45	
Prix total	760	960	2520	1305	5545
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					1166
<b>Prix total (€)</b>					93895

est satisfait, surtout dans les conditions de marché du hêtre.

### LOT 3, COMMUNE DE LIBIN

Le lot est situé sur le cantonnement de Libin sur le triage de Villance. Le proprié-

taire est la commune de Libin. La coupe a une surface de 9 hectares. Elle comprend 78 bois. Le cube moyen par arbre est de 2,32 m<sup>3</sup>. La circonférence moyenne est de 184 cm. Le volume du lot est de 181 m<sup>3</sup> de grume. Le tableau 7 fait la synthèse du catalogue de vente. C'est une coupe d'amélioration de qualité normale.



Classe de qualité	A	B	C	D	Total
<b>Chêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	4	10	15	9	38
Prix (€/m <sup>3</sup> )	350	175	80	40	
Prix total	1 400	1 750	1 200	360	4 710
<b>Frêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	168	89	37	23	317
Prix (€/m <sup>3</sup> )	105	55	45	35	
Prix total	17 640	4 895	1 665	805	25 005
<b>Hêtre</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	364	254	97	62	777
Prix (€/m <sup>3</sup> )	175	80	45	35	
Prix total	63 700	20 320	4 365	2 170	90 555
<b>Érable</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	4	8	3	7	22
Prix (€/m <sup>3</sup> )	120	80	50	40	
Prix total	480	640	150	280	1 550
<b>Feuillus divers</b>					
Volumes (m <sup>3</sup> )	0	1	8	10	19
Prix (€/m <sup>3</sup> )	190	75	50	35	
Prix total	0	75	400	350	825
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					1 173
<b>Prix total (€)</b>					122 645

Tableau 6 – Estimation du lot 2, bois abattus et triés bord de route par catégorie de produits.

La vente s'est déroulée au rabais. Le prix de départ était de 18 000 euros. Le lot n'a pas trouvé acquéreur lors de la première vente. Il a alors été remis en vente en fin de séance et a été adjugé pour 11 750 euros, qui est le montant du prix de retrait. Le prix obtenu est de 64,92 euros/m<sup>3</sup> (le volume prix en compte est le volume grumes).

L'acheteur a évalué le prix en tenant compte des deux essences de la coupe (tableau 8). Douze arbres ont été estimés et encodés, ce qui représente 15 % des arbres. Il s'agit d'une petite coupe, visitée rapidement.

L'estimation des billons abattus est de 17 410 euros (tableau 9). Les frais d'exploitation étaient de 15 euros/m<sup>3</sup>, ce qui représente un montant de 2 715 euros.

La marge réalisée est de 2 945 euros, c'est-à-dire 25 % (17 410 - 11 750 - 2 715 = 2 945). C'est une très bonne surprise pour l'acheteur qui n'avait pas consacré beaucoup de temps pour évaluer cette coupe. Ses confrères sont sans doute eux aussi passés en coup de vent. Mais il se trouve qu'il y avait trois beaux chênes qui pourront être hautement valorisés. Dans ce cas, l'effet de la concurrence lors de la vente de bois sur pied n'a pas fonctionné, les acheteurs

Classe de circonférence	< 180		180-200		200-250		> 250		Total grume	
	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>	n	m <sup>3</sup>
Chêne	17	30	5	12	12	38			34	80
Hêtre	22	27	3	7	16	51	3	16	44	101

Tableau 7 – Synthèse des informations du catalogue de vente du lot 3.

Tableau 8 – Estimation sur pied du lot 3. L'estimation se base sur les deux essences présentes et sur un échantillon de 15 % des arbres.

Classe de qualité	A-B	B-C	C	D	Total
<b>Chêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	18	27	21	14	80
Prix (€/m <sup>3</sup> )	120	90	50	45	
Prix total	2160	2430	1050	630	6270
<b>Hêtre</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	19	31	22	29	101
Prix (€/m <sup>3</sup> )	85	60	45	35	
Prix total	1 615	1 860	990	1 015	5 480
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					181
<b>Prix total (€)</b>					11 750

Tableau 9 – Estimation du lot 3, bois abattus et triés bord de route par catégorie de produits.

Classe de qualité	A	B	C	D	Total
<b>Chêne</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	14	21	24	21	80
Prix (€/m <sup>3</sup> )	350	175	80	40	
Prix total	4900	3675	1920	840	11 335
<b>Hêtre</b>					
Volume (m <sup>3</sup> )	19	31	22	29	101
Prix (€/m <sup>3</sup> )	100	70	45	35	
Prix total	1900	2170	990	1 015	6075
<b>Volume total (m<sup>3</sup>)</b>					181
<b>Prix total (€)</b>					17 410

sont passés à côté des beaux arbres du lot lors des visites de coupes.

## CONCLUSION

Lors de la vente des bois sur pied du premier lot, l'acheteur a remis un prix assez

haut car il a besoin des belles grumes de hêtre qu'il contient. Ce lot doit lui permettre de fournir un client trancheur œuvrant dans la marche d'escalier. S'il ne peut pas le fournir, son client se tournera vers un autre acheteur. Il a donc préféré mettre un prix plus haut, pour être certain d'avoir le lot, quitte à ne pas réaliser de

marge mais ce « sacrifice » lui permet de conserver un gros client.

Dans le second lot, la marge est inférieure à l'objectif mais étant donné qu'il s'agit d'un gros lot, sans réelles difficultés, l'acheteur a réalisé une opération qui lui convient. Cette coupe lui a demandé peu de temps d'estimation et de travail en regard du volume acheté et de la marge réalisée.

Dans le troisième lot, l'acheteur a eu la bonne surprise de trouver de très beaux chênes qu'il n'avait pas vus lors de l'estimation, réalisée sans doute trop rapidement. Ses confrères sont eux aussi passés à côté puisque aucune offre ne reflétait la présence de bois de qualité dans ce lot. Si ces bois avaient été mis en évidence, soit via un lot séparé sur pied, soit bord de route, ils auraient probablement été mieux valorisés.

Les estimations montrent aussi que les différences de prix entre les bois sur pied et façonnés sont très intéressantes dans les bois de qualité A mais ne le sont pas du tout pour les qualités C et D. Ce qui confirme l'idée qu'il est intéressant de mettre en évidence les bois de haute qualité en les façonnant mais qu'il n'y a aucun avantage à vendre des bois de qualité courante bord de route.

Ce petit exercice a permis de comprendre comment les acheteurs établissent leurs prix lors des ventes de bois sur pied et façonnés bord de route. C'est un travail d'expertise qui requiert, d'une part, de l'expérience en évaluation de la qualité des bois et, d'autre part, des connaissances du marché et des besoins particuliers de chaque acheteur.

Il permet de comparer des données sans pour autant prendre le risque de réaliser une vente réelle de bois façonné, qui n'aurait pas attiré beaucoup d'acheteur étant donné son caractère isolé et ponctuel. Par contre, ces résultats sont de type « vente bord de route », ils ne sont pas comparables à des résultats obtenus sur parc à grumes. Les acheteurs qui ont évalué les grumes bord de route ne sont pas spécialisés dans la haute qualité. La poursuite de l'exercice, qui consisterait à mettre quelques grumes en vente sur parc, serait intéressante mais demande la mise en place d'une expérience de plus grande ampleur. ■

*Cet article est réalisé dans le cadre du projet Interreg CoForKo « Coopération forestière/ Forstliche Kooperation ». Projet cofinancé par le Fonds européen de développement régional (FEDER) et la Wallonie dans le cadre du programme Interreg IVA Grande-Région. « L'Union européenne et la Wallonie investissent dans votre avenir. »*



EMMANUELLE BRUNIN

DELPHINE ARNAL

d.arnal@foretwallonne.be

Forêt Wallonne asbl

Rue Nanon, 98

B-5000 Namur