



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

Rédaction : Rue de la Plaine 9, B-6900 Marche. 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**



L'ESTIMATION DU PRIX DES BOIS

Au cours de la période des ventes, les ingénieurs forestiers sont journellement questionnés par les propriétaires désireux de connaître le cours des bois sur pied. Toujours la même question : que vaut l'épicéa, le chêne, le merisier, de telle ou telle catégorie ? que vaut, en mise à blanc, le peuplement d'épicéa dont le volume de l'arbre moyen est de 1m³ 200 ?

Les réponses à donner doivent, comme nous allons le voir, être toute en nuance, car l'arbre d'un même volume à réaliser ici ou là par un exploitant ou par un autre est loin d'avoir la même valeur.

C'est comme si on demandait, sans leur montrer, à un revendeur de voitures une offre ferme pour un véhicule d'une marque et d'un âge donnés, à un notaire l'estimation d'une maison située au centre d'une agglomération déterminée. L'un et l'autre vous diront : tout dépend ; alors comprenons que le forestier dise aussi : tout dépend.

Tout dépend de nombreux facteurs ; pour les cerner avec le plus d'exactitude possible, l'expert doit bien connaître les lieux, la qualité, des bois et la tendance générale du marché. Cette tendance résulte essentiellement du résultat des ventes où la concurrence joue pleinement : vente aux enchères, aux rabais ou par soumissions. Le Code forestier oblige les propriétaires publics à y recourir ; c'est la meilleure manière de connaître les cours, souvent d'obtenir les prix les plus élevés et de se rendre compte de l'évolution des prix comparativement aux ventes antérieures similaires.

UN ACHETEUR N'ÉVALUE PAS COMME UN VENDEUR

A l'ouverture des soumissions on est parfois surpris de constater la différence entre les offres de deux ou plusieurs exploitants réputés sérieux et on déduit vite que tel ou tel candidat acheteur a essayé le coup d'une acquisition bon marché en présence d'une concurrence qu'il suppose réduite. Ce n'est pourtant que rarement le cas. Il arrive régulièrement qu'un exploitant ait un urgent besoin de bois pour satisfaire une clientèle ou même tout simplement pour occuper ses bûcherons. Il se contentera alors d'un bénéfice réduit ce qui lui permettra de monter les prix et de s'assurer l'achat. Parfois aussi un exploitant a trouvé un débouché spécial qui le conduit à la même réaction. On a connu le cas des pilotes, des tuteurs, des exportations de grumes vers l'Europe méridionale ou le Moyen Orient. Cette situation est passagère et se présente généralement en début de saison alors que la tentative d'un achat bon marché se voit dès que la saturation se fait sentir.

Un scieur qui exploite lui-même supprime un intermédiaire et donc un maillon de la chaîne qui doit s'assurer un bénéfice.

Un acheteur n'évalue pas une coupe comme un vendeur. Pour le premier, le prix du lot constitue la différence entre la marchandise qu'il peut en tirer et les frais consentis pour la façonner auquel s'ajoute, bien entendu, le bénéfice escompté et la marge destinée à couvrir les risques. Quand les produits sont classiques : bois de papeterie, de trituration, de sciage, il n'y a pas grand mystère et tous les

exploitants qui disposent de contrats de livraison vendent dans une fourchette assez réduite, ce qui n'est pas toujours le cas quand ils doivent passer par des intermédiaires. Il y a des marchandises de bois, souvent d'anciens exploitants, dont les activités se limitent au négoce, prenant bien entendu un bénéfice sur toutes les opérations.

LA BONNE ESTIMATION NE S'ECARTE PAS DE PLUS DE 5% DES PRIX DE VENTE

Pour les forestiers et les gestionnaires la valeur des coupes s'établit d'une autre façon. Ils ne connaissent ni les débouchés qui seront retenus, ni les prix de revient de l'exploitation. Les estimations sont faites par l'analyse du prix de vente de nombreux lots sur base des volumes répartis par catégories marchandes, voire même par catégories de 10 en 10 cm de circonférence pour les petits bois où les différences entre décennies peuvent être très fortes : un m³ d'épicéa de 65 vaut plus de deux fois un m³ d'épicéa de 45 bien qu'étant dans la même catégorie 40/70. Plusieurs lots voient, par exemple, la majorité de leur cube dans les catégories 40/70 et 70/90. On les rassemble, compare les prix d'estimation détaillés et le total de la vente, on en déduit un prix moyen par catégorie. Ce prix est reporté dans un autre ensemble de lots avec majorité de 70/90 et 90/120, on en déduit le prix du 90/120 et ainsi de proche en proche on parvient à rectifier les estimations, datant de plusieurs mois, en fonction des prix du moment. Si le bon gestionnaire a tenu adéquatement compte de la qualité et de la situation des bois, ses estimations ne s'écartent pas de plus de 5% des prix de vente dans un marché stable. Les bons experts établissent un volume exact qui se rapproche sensiblement du cube du bûcheron. Rapidement, l'exploitant se rend compte de la précision du cube annoncé et son prix tient compte des sous-évaluations des vendeurs au point que certains se targuent d'obtenir de meilleures conditions que leurs voisins.

CHEVAL OU TRACTEUR?

Les frais d'exploitation dépendent directement du coût de la main-d'oeuvre et des possibilités de mécanisation. Les bûcherons sont indépendants ou salariés, occupés à la tâche ou à l'heure, l'ébranchage est manuel ou mécanique, le débusquage et le débardage s'opèrent avec le cheval, le tracteur, l'engin lourd, le transport est effectué par entreprise ou camions de la firme, le lieu de livraison est proche ou distant.

Toutes ces alternatives laissent à l'exploitant un choix de possibilités qui pour un ou pour l'autre n'entraînent pas les mêmes dépenses; chacun adopte la solution la plus économique pour autant qu'elle soit compatible avec le cahier des charges.

Les futurs acheteurs sont égaux devant lui, mais il n'y a aucune illusion à se faire, le prix au m³ tient compte des conditions imposées à l'exploitation, des frais de vente, de la répartition des échéances etc... voir même de la réputation de tolérance du propriétaire au point que, systématiquement, certains exploitants ne s'intéressent plus à certaines ventes.

Nous connaissons tous des cahiers des charges prévoyant la suspension des travaux non seulement durant les périodes de chasse mais aussi pendant les nidifications, les

misés bas, et quand s'y ajoutent les périodes de montée de sève, de gel, de pluie, de neige et d'intempéries préjudiciables aux routes, on se demande quand l'exploitant peut faire son métier. Comment les prix ne seraient-ils pas influencés par ces charges ?

MODE DE VENTE

Le mode de vente a aussi de l'importance.

Les propriétaires publics ne vendent jamais leurs coupes principales de gré à gré mais au plus offrant par enchères, rabais ou soumissions. Rabais et soumissions sont parfois combinés et, en ce cas, les rabais sont souvent sans intérêt.

Le propriétaire privé vend par appel restreint ou même de gré à gré et, dans certains cas, ce mode ne le pénalise aucunement car il arrive qu'existent entre vendeur et acheteur des rapports privilégiés qui font que ce dernier a intérêt à rester client s'assurant par le fait même un approvisionnement régulier. Et la confiance on ne la perd qu'une fois.

CONCLUSION

Pour une même espèce le prix au m³ varie en fonction de sa qualité, de sa situation, de l'état du peuplement.

Qualité : possibilité de mitraille, de pourriture rouge, hauteur d'élagage, présence de grosses branches basses, de noeuds recouverts, tares apparentes comme la gélivure ou probables comme la roulure, coeur blanc ou non, atteint éventuellement de pourriture sèche.

Situation : sol sec ou mouilleux, degré de pente, distance de débardage, possibilité d'entreposer et de classer les bois, de charger les grumiers, difficultés de sortie et indemnité à payer aux riverains. Région d'origine; importance du marché local et du nombre d'acheteurs.

Etat du peuplement : intensité de l'éclaircie, mise à blanc, surface de la coupe, densité, présence de semis naturels ou de plantations, layons de débardage, etc...

Autant de facteurs auxquels le propriétaire pense moins que son correspondant.

Psychologiquement enfin, le rôle des professionnels est de calmer les esprits et de crier casse-cou quand les prix se relèvent, celui des associations de propriétaires de chanter le printemps à la vue d'une hirondelle.

Les informations glanées dans les revues, si sérieuses soient-elles ! sont donc à interpréter et au même titre que les recettes offertes dans les «bricos», si achalandées soient-ils, ne peuvent faire de nous des entrepreneurs en bâtiments, on ne s'improvise pas expert forestier... A chacun son métier.

D'où les fourchettes publiées en regard de chaque catégorie marchande et quand on ne donne qu'une valeur par catégorie, il faut la prendre comme une moyenne rendant raisonnables des prix 15-20% plus ou moins élevés.

Estimer ses coupes oui, mais avec circonspection si on veut éviter des déboires ; estimer de façon sereine et réfléchie tenant bien compte des circonstances en évitant de porter trop vite un jugement sur le candidat acheteur.

Paul REGINSTER
Ingénieur principal-Chef de service
des Eaux et Forêts