

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

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'INFLUENCE DE LA QUALITÉ SUR LE PRIX D'UN BOIS



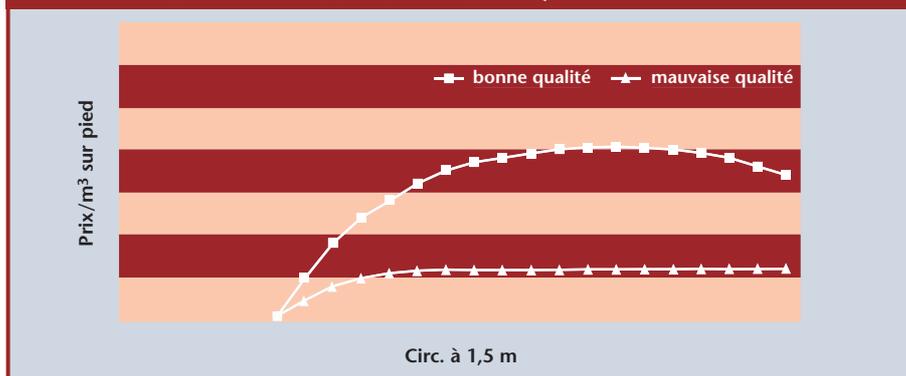
DANIEL BEMELMANS

Expert privé

Le bénéfice qu'un propriétaire forestier peut espérer en investissant, entretenant et produisant des peuplements de haute qualité, pourrait être illustré par la figure 1.

que l'on obtient lors d'une vente de bois sur pied mais le prix du marché chez l'utilisateur car c'est là que le véritable prix s'établit. L'utilisateur, en première transformation, est le scieur.

FIGURE 1 – COMPARAISON DES PRIX DE DEUX BOIS D'UNE MÊME ESSENCE MAIS DE QUALITÉ DIFFÉRENTE



Pour toutes les essences, les allures des courbes sont pratiquement les mêmes. La variation se situe à l'échelle des prix et des diamètres : les arbres de très belle qualité suivent la courbe du haut, où le prix augmente très rapidement avec la circonférence parce que les utilisations, les débouchés, vont vers des produits plus nobles donc mieux rémunérés ; ensuite, les arbres de mauvaise qualité ou de qualité tout à fait inférieure, voient leur prix monter légèrement en fonction du diamètre dans un premier temps et ensuite plafonnent. Donc le bénéfice que le propriétaire pourrait tirer d'un bois dépend essentiellement de ses qualités, mais ce n'est pas nécessairement le cas.

En effet, il y a trois éléments qui peuvent apporter une plus-value au propriétaire (figure 2).

Le premier élément est le prix du marché. Non pas le prix que l'on constate ou

Lui-même est influencé par ses clients comme l'a déjà souligné WERNER HOFFMANN*. Afin d'illustrer ce principe (à droite de la figure 2), supposons quatre types d'utilisateurs : la scierie dont les produits sont uniquement de premier choix, la scierie de bois de second choix, la scierie de bois à destination « palettes » et le chantier de bois ronds qui va valoriser une partie des bois sous forme de billons, eux-mêmes relivrés à des scieries. La formation du prix du bois part donc de cette étape.

Le second élément qui va influencer finalement le prix sur pied, est la destination des bois. Le bois sortant de la forêt, exploité par un exploitant par exemple, va être réparti chez plusieurs utilisateurs. Mais le bois de première qualité ne va pas nécessairement vers un utilisateur de bois de cette première qualité. Ainsi, un scieur qui a comme marché des bois de seconde qualité, ne paie pas d'avantage pour du bois

de première qualité. Le choix de la destination des bois influencera donc fortement le prix que le propriétaire pourra obtenir de ses bois.

Le troisième élément, propre à l'organisation de notre filière-bois, est le transfert de propriété entre le producteur et l'utilisateur. Ici intervient donc l'exploitant pour la mobilisation des bois. À ce niveau là, la mobilisation ne concerne plus un arbre ou la qualité d'un arbre mais bien un lot de bois mis en vente par le producteur.

La formation du lot ou sa composition peuvent avoir une grande influence qui peut, soit majorer le prix de la qualité, soit, au contraire, l'atténuer ou même l'annuler. L'un des éléments qui va intervenir lors de la mise sur le marché est, notamment, le volume du lot qui est mis en vente. Actuellement, surtout en résineux, environ 85 % des bois sont traités mécaniquement par des engins lourds et coûteux. L'installation d'un chantier pour entamer une coupe, éclaircie ou coupe rase, coûte environ 250 €. Il en résulte, pour des lots de faibles volumes, une incidence par mètre cube plutôt négative et on peut perdre une partie des bénéfices de la qualité.

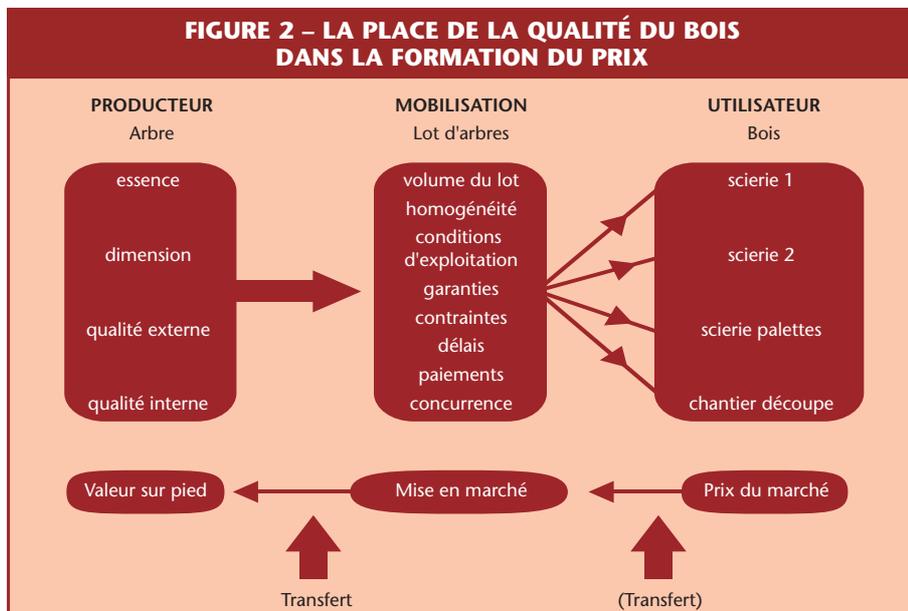
L'homogénéité d'un lot est également importante : pour un scieur, l'idéal est d'avoir des lots très homogènes afin d'en tirer le maximum sans trop de déchets ni trop de pertes. Si on met sur le marché un lot hétérogène soit en dimensions de bois soit en qualité, le nivellement se fera toujours par le bas. C'est-à-dire que des bois de mauvaise qualité ne seront jamais surpayés par la présence de bons bois, ce sera toujours l'inverse, les bons bois seront pénalisés par les mauvais bois.

Les conditions d'exploitation interviennent aussi lors de la mise d'un lot sur le marché. Parmi ces conditions, la topographie intervient fortement puisque la plupart des opérations sont mécanisées. Les parcelles non accessibles aux engins sont pénalisées. Parmi les autres conditions il faut citer par exemple, la longueur du débardage ou la présence de dépôt de bois.

Les garanties données par les vendeurs ont également leurs influences. On rencontre encore souvent des ventes où l'on ne garantit ni le nombre ni les dimensions des bois. L'acheteur doit dans ce cas prendre des précautions, toujours dans le sens d'une réduction des prix évidemment.

* Voir Forêt Wallonne n° 62 : « Attentes de l'industrie en terme de qualité des bois d'épicéa », WERNER HOFFMANN.

**FIGURE 2 – LA PLACE DE LA QUALITÉ DU BOIS
DANS LA FORMATION DU PRIX**



D'autres contraintes concernant la vente des bois sont liées aux périodes où l'on ne peut pas entrer dans le bois ou y travailler, pour des questions de chasse entre autres. Ces contraintes, qui n'avaient guère d'importance il y a quelques années, en prennent de plus en plus suite à une organisation du travail sous forme de flux tendu. Il n'y a plus de stock important entre l'abatage et la livraison en usine et le mobilisateur de bois doit pouvoir, sur appel de la scierie, livrer ses bois en quelques jours. Il

n'y a plus de stockage et des contraintes d'accès dans le cahier des charges des ventes influencent donc fortement les prix.

Les délais d'exploitation jouent également un rôle. Le marché évoluant de mois en mois, si des délais trop courts sont donnés à l'acheteur, celui-ci doit inévitablement prendre des précautions étant donné qu'il ne peut pratiquement plus faire de stock en bord de route avant de livrer en scierie.

Les conditions de paiement, étalements et facilités données aux acheteurs, influencent le prix de vente non pas seulement pour une question d'intérêt de l'argent, qui est un détail à ce niveau-ci, mais bien sur la concurrence potentielle. Une partie des acheteurs n'ont pas les liquidités ou les crédits suffisants pour faire des stocks importants. En donnant peu de chance à certains acheteurs, par des délais de paiement trop court, on diminue la concurrence. Cette concurrence ne doit pas s'envisager simplement sur la concurrence de deux acheteurs pour le prix d'un lot, mais bien sur la diversité des acheteurs potentiels qui pourront livrer des bois à des utilisateurs qui utilisent du bois de qualité.

Tous ces éléments sont globalisés dans ce que l'on appelle la mise en marché et conditionnent le prix que le propriétaire pourra finalement recevoir pour ses bois et donc le bénéfice qu'il pourrait obtenir pour la qualité.

Daniel Bemelmans
Eaux et Forêts
Les Villettes, 32
B-4990 Lierneux

Des services pour le Commerce du Bois
Services for international timber trade

Assistance commerciale
Trade assistance

Services informatiques
Computer services



wood-support



Suivi de clients
Customers management

Information Filière bois
Wood field information

Wood-support - MSE Technologies
27, rue Jean Claret - Parc Technologique de La Forêt
43 043 CLERMONT-FERRAND - FRANCE
Tél. : 04 73 15 03 00 - Fax : 04 73 15 03 20
Internet : www.wood-support.com
E-mail : commercial@wood-support.com

[wood-support.com](http://www.wood-support.com)

FAITES-VOUS CONNAÎTRE !

Vous êtes entrepreneur,
pépiniériste,
revendeur de matériel forestier ?

Vous souhaitez vous faire connaître auprès
des gestionnaires publics et privés ?

Annoncez-vous dans Forêt Wallonne !

Renseignements :

010/47 49 95

FORÊT

ALLONNE