

# 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**

# L'ÉLABORATION DU PRIX D'ACHAT DU SCIEUR EN FONCTION DE LA QUALITÉ DU BOIS



FRANÇOIS COLLARD

Scierie Pauls

**L**a qualité du bois d'épicéa, pour moi, c'est la grosseur des nœuds, l'étroitesse des cernes et le rendement scierie que je pourrai obtenir avec le lot à vendre.

J'ai fait personnellement des tests à la scierie où nous disposons d'un appareil très intéressant. Chaque bois est en effet optimisé et pour chacun, un ordinateur affiche le rendement que l'on peut en obtenir.

Nous avons chez nous un rendement moyen, voliges comprises, de 59 %. Nous achetons en général de beaux bois mais nous achetons aussi de la qualité un peu inférieure, à un autre prix, bien entendu.

J'ai donc fait un test avec un lot que nous avons acheté au Grand-Duc de Luxembourg. Des bois non éclaircis, ils avaient 110 ans, ils faisaient 1,2 m<sup>3</sup> en moyenne. Le rendement affiché passait, de notre moyenne de 59 %, à 64,5 %. Peu de temps après, nous avons acquis un lot dans lequel se trouvait des arbres de bordure et j'ai passé ces bordures toutes seules. Pour moi une bordure ou des bois fortement éclaircis ça revient au même. J'avais, avec cette bordure, un rendement qui, lui, tournait autour de 50 %. Trente-six pour cent pour le produit principal et 14 pour la volige.

Rien qu'en prenant cette différence de rendement entre un bois ordinaire et un très beau bois, il y a donc une différence de 5 %, ce qui représente 7,5 € le m<sup>3</sup> sur

pied. Je parle d'un prix de base de bois sciés de l'ordre de 150 €. Tandis qu'avec la bordure, par rapport à un bois moyen, et uniquement si je tiens compte du rendement et non de la qualité, je dois payer ma bordure 15 € moins cher que le bois ordinaire vendu scierie. Ceci se traduit directement dans le prix donné aux exploitants qui viennent chez nous : j'ai récemment offert un prix rendu de 65 € à un exploitant pour un lot d'une très belle qualité qui serait parti, dans une scierie industrielle classique par exemple, à un prix normal de 60 €. Pourquoi ? Parce que je sais qu'avec ce bois là, je paie seulement le rendement et j'ai la qualité, gratuitement, en plus.

Par contre les bordures qu'il me met dans le lot je les prend à 40 € le m<sup>3</sup>, c'est-à-dire une différence de 20 €, ce qui est énorme.

Ceci se traduit donc directement dans l'élaboration du prix d'achat de bois sur pied. J'ai entendu ce soir qu'on ne parlait que de dimensions et pas de prix en fonction de la qualité. C'est, me semble-t-il une idée reçue. Dans toutes les mercures de vente de bois sur pied, on voit des dimensions et un prix en dessous et jamais on ne dit : pour une très bonne qualité on a tel prix, pour une moyenne qualité on a tel autre prix et pour une mauvaise qualité on a encore un autre prix.

Ceci transparait très peu dans les mercures de ventes de bois et en général,

même les agents de la DNF ne s'en rendent pas bien compte. Ils se demandent pourquoi tel lot part beaucoup plus cher ou beaucoup moins cher qu'un tel autre.

Il faut savoir également que pour le moment nous achetons beaucoup de bois en Russie et dans tout le Nord, c'est-à-dire : Russie, Finlande et Suède qui sont les gros producteurs de bois de qualité. Chez eux il n'y a plus qu'un seul prix, c'est-à-dire que le bois de sciage de 16 et plus de diamètre fin bout, puisqu'ils vendent tout en billons, se vend au même prix. Leurs bois sont mesurés fin bout, ce qui signifie que si on fait des bois qui ont un gros pied, et qui à 5 m de hauteur, même si ils font 150 au pied, font 40 de diamètre, et bien on les prendra exactement au même prix que le billon de pointe qui fait 18. Ce sera exactement le même prix mis à part qu'on prendra le prix fin bout et que donc on va diminuer très fortement le prix de vente sur pied puisque évidemment les acheteurs vont saucissonner par avance ce bois en différents billons.

De plus en plus, les réceptions scierie se font fin bout. Si vous voulez livrer des bois à IBV, à Vielsalm, ce sont des réceptions fin bout. Et pour le scieur c'est normal. Si vous avez un gros pied ce sera pour en faire des copeaux pour la papeterie, qui de toute façon les prendront pour à peu près rien.

De plus, puisque la dimension des bois à moins d'importance, on constate à présent un resserrement très fort des prix à 70-90. On remarque par exemple qu'un 80-100 se vend exactement au même prix qu'un 120-150. Peut-être pas dans mon cas car j'ai une scierie qui est très adaptée pour scier le 120-150. Alors pourquoi s'acharner à faire des bois de 55 ans qui ne font plus que 125 au pied alors que de toute façon un bois de 85 se vendra au même prix ? De plus, lors de la mise à blanc finale, vaut-il mieux avoir 250 ou 280 m<sup>3</sup> à l'hectare de 55 ans sur lequel on paiera des frais de débardage et d'abattage d'autant plus important au total puisque l'éclaircie sera partie à vil prix, plutôt que d'avoir 500 m<sup>3</sup>/ha ou 600 m<sup>3</sup>/ha de bois de très belle qualité qui se vendront alors à ce moment là nettement plus cher.

FRANÇOIS COLLARD  
Scierie Pauls  
Bahnhofstrasse, 34  
B-4760 Büllingen  
info@pauls.be