

Cours de formation du 16 décembre 2014 à Colombier (NE)

1. Préambule

Beaucoup de producteurs de bois de qualité supérieure, voire précieux, sont confrontés à la difficile tâche de commercialiser au mieux leurs produits de niche et de grande valeur. Une bonne vente à des prix attractifs justifie à posteriori tous les efforts sylvicoles appliqués durant le cycle de production et donne du courage de persévérer. Il serait en revanche dommage de ne pas soigner la mise en vente de ces produits patiemment façonnés !

Cette réflexion est à la base des ventes regroupées de produits de haute qualité, stratifiés par qualité, par essence ou par origine. C'est pour étudier deux modes de vente groupées que le cours de formation de la CPP-APW a été mis sur pied. Pour ce faire, nous avons étudié deux modes de cantons voisins : le matin celui de l'Association forestière neuchâteloise (AFN) et l'après-midi celui de la Fédération des Triages du 8^{ème} arrondissement d'Yverdon-les-Bains, de la Forestière et du Service des parcs et domaines de Lausanne.

2. Mode neuchâtelois (vente groupée de bois précieux à Colombier)

Il s'agit d'une soumission sur appel d'offres que l'Association forestière neuchâteloise (AFN) coordonne et pilote largement seule.

- 2.1. Dans une première phase, les producteurs de tout le canton de NE (publics et privés) doivent annoncer les quantités à l'AFN. Ils précisent le volume, l'essence et le lieu de récolte des bois qu'ils comptent mettre en vente groupée, mais ils n'indiquent **pas la qualité!** Libre à eux d'apporter à la vente des qualités inférieures à ce que l'on pourrait attendre et de découper ou non les grumes.
- 2.2. Le gérant de l'AFN enregistre les annonces des producteurs et organise le rassemblement des bois vers la place de vente à Colombier ; l'AFN assume les frais de transport ainsi que ceux de la place d'exposition.
- 2.3. La présentation des bois se fait dans l'Allée des Bourbakis de Colombier (NE). Un soin particulier est porté à l'écrin dans lequel se déroule la vente groupée : il doit être bien accessible en hiver, en plaine (peu ou pas de neige) et doit donner un cadre attractif pour les acheteurs. Normalement, les lots se constituent d'une seule grume ou billon bien façonné et présenté dans l'Allée de Colombier.
- 2.4. C'est un garde forestier désigné qui s'occupe du regroupement des grumes par essence ainsi que de la mise en place correcte et sécurisée des bois (billons) ; **aucune évaluation de la qualité** n'est faite. Le cubage de dimension est effectué par le vendeur
- 2.5. Le gérant de l'AFN regroupe les lots par essence et confectionne un cahier de soumission dans lequel seuls les numéros de lots, leur provenance régionale, l'essence et le cube sous écorce sont mentionnés ; une déduction forfaitaire pour l'écorce est appliquée en fonction de l'essence.
- 2.6. Il envoie alors la liste de soumission aux env. 230 acheteurs potentiels qui se trouvent en Suisse, mais aussi dans les pays voisins dans un rayon d'environ 500 km.
- 2.7. Les amateurs ont alors environ 15 jours pour visiter les lots et préciser le prix qu'ils offrent par lot. Ils doivent envoyer leur offre jusqu'à une date précise à l'AFN.
- 2.8. L'**ouverture** des soumissions est opérée par le **gérant de l'AFN seul**. Ce dernier attribue chaque lot au plus offrant. Le producteur/vendeur est alors informé de la vente de son lot et du prix obtenu, sans qu'il puisse connaître l'acheteur. Il en va d'ailleurs de même pour l'acheteur qui ne connaît pas le nom du producteur du bois qu'il a acheté.
- 2.9. Le versement du prix du lot se fait auprès de l'AFN dans un délai de 30 jours net avec la possibilité de 3% d'escompte à 10 jours. L'AFN fait ensuite suivre l'argent au producteur concerné.

- 2.10. L'évacuation des bois peut se faire dès l'attribution du bois par l'AFN. Les bois stockés ne sont pas surveillés et aucun vol n'a été constaté jusqu'alors (9 ventes groupées à ce jour).
- 2.11. Procéder à une vente groupée ne va pas sans occasionner des frais notables, dont le producteur doit tenir compte quand il se décide d'apporter des bois à la vente :
- a) coupe spéciale des arbres de qualité désigné lors du martelage peu de temps avant la vente pour assurer ainsi un état de fraîcheur parfait et l'absence de bleuissement
 - b) acheminement des bois sur la place d'exposition à Colombier. coût forfaitaire sur tout le territoire cantonal fixé à 23.-/m³
 - c) frais de mise en chantier sur la place d'exposition de 7.-/m³
 - d) frais de dossier, de traitement administratif, d'encaissement etc. fixés forfaitairement à 10% du prix de vente du lot ; ce procédé permet de ne pas trop préteriter les lots qui n'atteignent pas de hauts niveaux de prix
- cela équivaut à un forfait de 30.-/m³ pour tous les lots plus une finance variable entre CHF 5 – 400.- selon la valeur atteinte par lot (= érable ondé à 4002.- cette année)

3. Conclusions

Il va sans dire que la vente groupée de bois précieux ne peut pas donner un reflet fidèle du prix des bois tout-venant vendus dans le canton. La quantité de 465m³ offerte en vente groupée ne représente que le 0.33% de la totalité de ventes de bois du canton de NE (env. 140'000m³ tous assortiments confondus) : Pour le littoral neuchâtelois, la quantité de bois offerte représente néanmoins 1.5% du total et beaucoup plus en valeur.

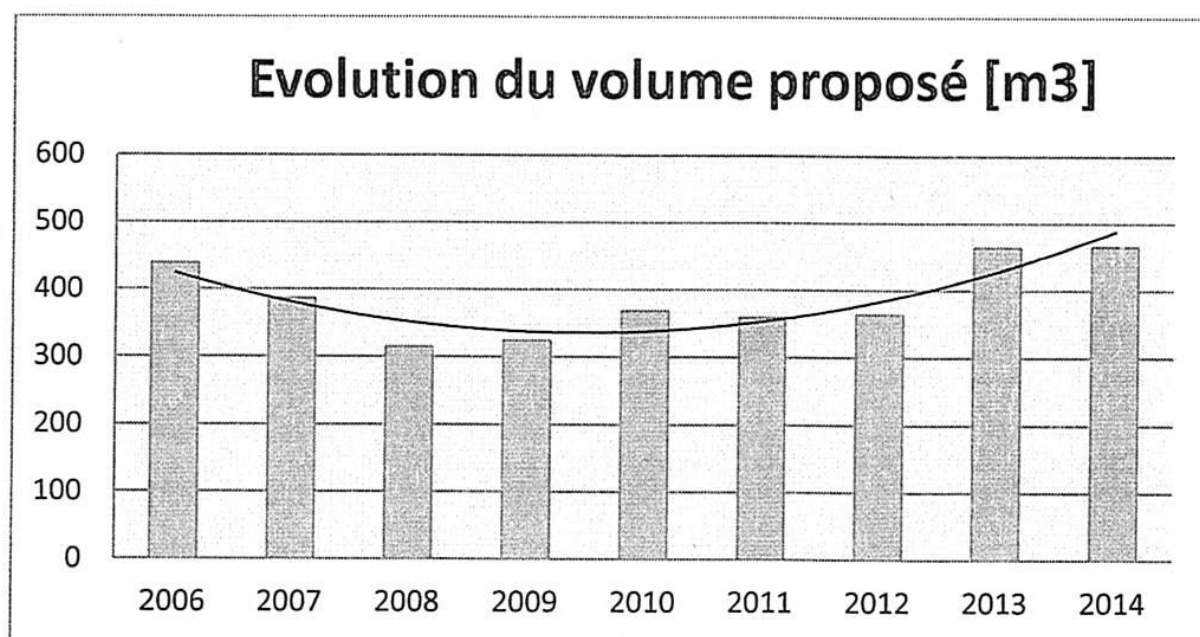
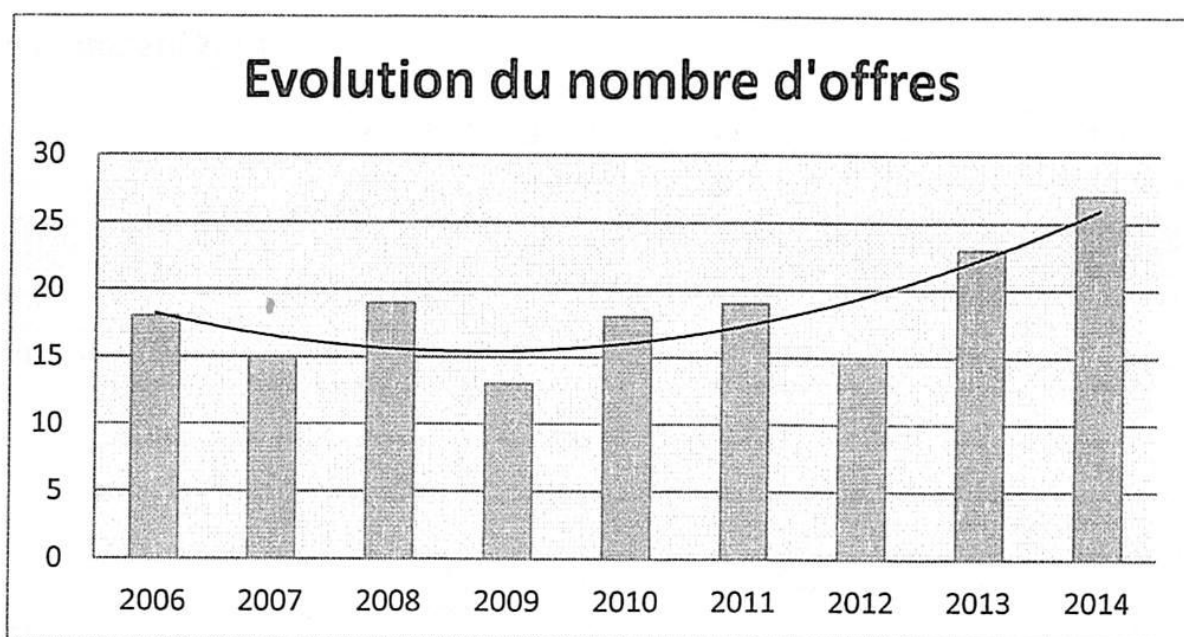
Les organisateurs déplorent que relativement peu de bois provenant du haut du canton ne soient offerts, notamment la qualité « bois de résonance d'épicéa ». Ils visent à moyen terme un volume des bois d'environ 600 m³ au maximum. Ils pensent ainsi préserver le caractère spécial d'une vente de produits de qualité supérieure susceptible d'intéresser des acheteurs recherchant précisément ce genre de bois et capables de payer des prix élevés correspondant aux qualités offertes.

L'avantage d'une telle vente, dont le rayonnement est maintenant établi, réside dans la capacité d'intéresser un large cercle d'acheteurs spécialisés, mais aussi de ceux que l'on revoit lors de ventes de bois de qualité moyenne. La confidentialité des tractations et procédures de vente garantit que le système n'est pas dénaturé par des tractations directes entre producteur et acheteur ce qui nuirait à l'esprit de concurrence qui soutient les prix.

Reste le risque résiduel d'un défaut de paiement que le producteur doit assumer « in fine » pour toute vente de ses produits.

D'autre part, il serait assurément pratique pour les acheteurs provenant souvent de fort loin de pouvoir simultanément visiter des lots intéressants offerts dans les différentes ventes groupées du plateau suisse. Peut-être devrait-on viser une meilleure coordination des dates de ces ventes pour permettre un tel exercice.

Evolution des ventes groupées de Colombier (NE) depuis 2006 :



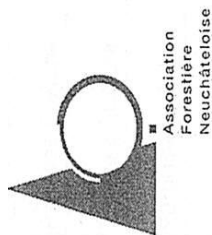
Résultats moyens des ventes 2014 par essence

Tableau récapitulatif 2014 :

Essences	déc.14 m3 adjudgé	déc.14 CHF/m3	déc.13 CHF/m3	déc.12 CHF/m3	déc.11 CHF/m3	déc.10 CHF/m3
Feuillus						
Alisier blanc	0.67	400.--		375.--	91.--	
Alisier torminal			350.--	70.--	83.--	
Aulne noir						
Bouleau			51.--			
Buis						328.--
Cerisier	1.24	326.--	80.--	78.--	77.--	80.--
Châtaignier	4.01	331.--	332.--		115.--	493.--
Chêne	207.65	494.--	424.--	310.--	391.--	371.--
Erable à f. ronde			180.--	68.--		
Erable plane	3.66	51.--	75.--	53.--		91.--
Erable sycomore	46.64	812.--	358.--	316.--	308.--	480.--
Frêne	37.02	140.--	155.--	170.--	148.--	166.--
Ginko Biloba			600.--			
Hêtre	16.64	118.--	112.--	122.--	147.--	172.--
Houx					200.--	
Marronnier						
Noyer	2.55	525.--	534.--	642.--	1'100.--	995.--
Orme						150.--
Peuplier argenté						
Poirier	0.91	356.--				
Prunier				500.--		
Robinier	3.19	208.--	68.--	59.--		
Tilleul	9.26	262.--	245.--	107.--	117.--	130.--
Résineux						
Douglas	44.69	240.--	197.--	120.--	160.--	265.--
Epicéa	46.83	241.--	221.--	276.--	271.--	217.--
If	3.61	353.--	374.--	192.--	600.--	560.--
Mélèze	3.72	242.--	256.--	202.--	261.--	130.--
Pin sylvestre	17.93	111.--	160.--	138.--	157.--	159.--
Pin Weymouth	2.77	125.--				
Pin noir						70.--
Sapin	12.61	105.--	132.--	176.--	155.--	170.--
Thuya						0.--
Synthèse						
Volume total mis en vente		465.6	464.55	363.73	358.96 m3	368.65 m3
Volume total adjudgé		465.6	464.55	363.73	352.98 m3	367.40 m3

Indications par lots qui se trouvent dans le cahier de soumission (sans les prix)

Vente de bois précieux 2014-2015



Propriétaire	N° forêt	Essence	L	Ø sur écorce	% déduc	sous écorce	Cl.	m3 net	Nb Offre	Offre CHF/m3	N° vente AFN
Paroisse St-Aubin	1'136	Chêne sessile	4.00	63	15%	58	5	1.06	9	CHF 713	1
Arrdt. Boudry	927	Chêne sessile	4.00	50	15%	46	4	0.67	6	CHF 141	2
Arrdt. Boudry	922	Chêne sessile	6.00	55	15%	50	5	1.21	5	CHF 472	3
Arrdt. Boudry	924	Chêne sessile	10.50	48	15%	44	4	1.62	9	CHF 632	4
Paroisse St-Aubin	1'134	Chêne sessile	4.00	46	15%	42	4	0.57	6	CHF 135	5
Paroisse St-Aubin	1'138	Chêne sessile	3.00	61	15%	56	5	0.75	4	CHF 193	6
Arrdt. Boudry	925	Chêne sessile	7.20	54	15%	49	4	1.40	4	CHF 206	7
Paroisse St-Aubin	1'135	Chêne sessile	5.00	71	15%	65	6	1.68	13	CHF 1'064	8
Paroisse St-Aubin	1'159	Chêne sessile	6.00	50	15%	46	4	1.00	6	CHF 309	9
Paroisse St-Aubin	1'137	Chêne sessile	7.50	54	15%	49	4	1.46	7	CHF 387	10
Paroisse St-Aubin	1'140	Chêne sessile	6.00	44	15%	40	4	0.78	7	CHF 467	11
Paroisse St-Aubin	1'164	Chêne sessile	7.00	46	15%	42	4	0.99	7	CHF 576	12





