

Vente de bois Société Forestière

La vente de bois de Ballon (72), organisée par l'agence Grand Ouest, s'est déroulée le 10 juin, sans présence physique d'acheteurs et uniquement via l'application WEB, développée par EFF en collaboration avec la Société Forestière.

Laissons la parole à Gilles Cardot :

Cette vente dématérialisée représente une 1^{ère} sur l'agence, un test grandeur nature du dispositif qui s'est avéré particulièrement approprié du fait des conditions sanitaires interdisant tout regroupement de plus de 10 personnes. Une plateforme d'audioconférence était installée en complément, afin que les acheteurs puissent suivre les annonces d'attributions et réagir en cas de difficulté. Aucun problème technique n'est venu perturber la séance.

Un total de 62 000 M³ ou st. en 66 lots variés, tant résineux que feuillus, était proposé pour 2,6 M€ de prix de retrait (montant équivalent à juin 2019), dans l'objectif de tester la reprise du marché dans différentes essences.

Le nombre de soumissionnaires est apparu en très nette baisse par rapport à l'année dernière (44 contre 70), mais le nombre moyen d'offres par lot est demeuré correct (3.3). Le nombre d'acheteurs différents au final est resté étonnamment stable (26 contre 24 en 2019).

83 % des lots ont été vendus en séance pour 95% des valeurs attendues, ce qui est très satisfaisant vu l'incertitude économique liée au contexte.

Nous étions notamment inquiets concernant les prix du chêne, sans aucune référence de vente depuis le début de l'année. Ce fut toutefois une belle surprise sur cette essence, avec le maintien des prix au niveau de 2019 (prix inférieurs à 2018, mais supérieurs à la période 2014-2017).

Les résineux se sont également bien tenus, excepté l'épicéa commun qui a subi une baisse de 10 à 15 €/M³, plafonnant entre 30 et 35 €/M³, ce qui reste convenable au regard du marché national dans un contexte de crise des scolytes. Les épicéas de Sitka supérieurs à 1 M³ sont par contre demeurés autour de 45 €/M³. Les prix des douglas sont restés équivalents à 2018 et 2019 (entre 65 et 70 €/M³ pour les bois de plus de 1,3 M³), les pins maritimes se sont vendus en légère hausse pour les plus de 1 M³ (jusqu'à 38 €/M³ pour les bois de 1.2 M³) et en baisse sur les petits bois, les Pins laricio sont apparus en légère baisse, avec des prix dépassant rarement 40 €/M³.

Concernant l'organisation, nous avons pu apprécier les nombreux avantages du système de vente dématérialisée :

- Une organisation légère et économique : pas de coût de location de salle, pas de déplacement des équipes, pas de collation post-vente...
- Un réel gain de temps en séance : phase de soumission chronométrée, tri automatique des offres, ce qui entraîne également la sécurisation du process.
- La facilité du contrôle des inscrits à la vente via le site (référencement garanti, possibilité d'en exclure), mais aussi des cautions et de leurs éventuels dépassements durant la séance.
- Le filtrage des acheteurs pertinents : l'évolution entre 2019 et 2020 du ratio Nombre d'acheteurs effectifs/Nombre de soumissionnaires sur la vente de Ballon (passant de 34 % en 2019 à 60 % cette année), montre que le système informatisé, et sans doute surtout le contrôle informatisé des cautions, écartent les acheteurs simplement curieux, peu motivés ou peu solvables, qui font rarement de bonnes offres.
- La capacité et la simplicité pour le directeur de vente d'accepter ou refuser une offre en séance (simple click). Très pratique pour une offre non recevable sur un lot labellisé UE par exemple.

Des scieurs ont également exprimé leur satisfaction sur ce nouveau mode de vente très efficace, qui leur fait gagner beaucoup de temps.

Ce type de vente présente tout de même quelques inconvénients :

- Le manque d'échange avec les acheteurs.
- L'absence d'aperçu de la tendance du marché en amont (aucun accès aux offres déposées en avance).
- La faible amplification de la tendance du marché par l'émulation positive ou négative des acheteurs, qui existe tout de même, mais moins qu'en salle.
- Le traitement chronophage en amont pour guider les acheteurs (perte de mot de passe, confusion entre les sites Internet EFF/ventes EFF). Il s'agit sans doute pour cette première vente de difficultés liées à une nécessaire phase d'adaptation des acheteurs.
- La dépendance au réseau Internet.

L'expérience est vivement concluante et ce système permet, au-delà de son efficacité, d'envisager globalement une évolution de l'organisation des ventes de la Société Forestière, avec un meilleur étalement tout au long de l'année du fait de leur organisation légère, ainsi qu'une « dépersonnalisation » des ventes d'experts. Le maintien d'une vente annuelle avec présence physique conserve cependant un intérêt pour maintenir un véritable lien commercial avec les clients bois.

Je remercie sincèrement tous les participants à la préparation de cette vente de Ballon qui en assurent le succès répété, d'autant plus dans des conditions très particulières en ce printemps 2020.

par Gilles Cardot



Frédéric Moutier, Gilles Cardot et Caroline Latour