

Votre lot boisé – un entrepôt de produits

Avez-vous déjà fait une vente de garage? Avez-vous été surpris de la rapidité avec laquelle certaines choses ont été vendues et de la valeur qu'on leur a accordée?

Dispersés sur l'ensemble de votre boisé se trouvent une foule de produits. Il peut s'agir de billes de sciage de feuillus ou de résineux, d'arbres de Noël, de sève d'érable qui peut être transformée en sirop, de mousse, de bleuets ou de champignons. Certains de ces produits peuvent être rares et précieux, alors que d'autres sont communs. Plusieurs peuvent avoir un potentiel économique.

La réussite de votre vente dépend de la connaissance de ce que vous avez à vendre, de ce qui a de la valeur et de qui veut l'acheter. Les produits spéciaux peuvent être rares, très en demande, mais de la part d'un nombre limité d'acheteurs. Il se peut que vous ayez à faire vos devoirs pour réaliser la meilleure vente possible. Dans le cas de la vente d'objets de famille, le fait de compter sur un antiquaire pour évaluer les produits aide habituellement à obtenir un meilleur prix. Tenir un encan et passer par des enchères peut aussi produire de meilleurs résultats. Les mêmes principes s'appliquent à la vente de produits en provenance de votre boisé.

La vente de bois d'œuvre a le potentiel d'être fructueuse financièrement et peut même améliorer votre terrain boisé. Les petites ventes de bois d'œuvre tiré de boisés peuvent se calculer en terme de milliers de dollars, alors que les grandes ventes peuvent se calculer en termes de dizaines de milliers de dollars et plus. C'est une bonne idée d'obtenir de l'aide pour les ventes des produits de votre boisé. Les conseils qui suivent peuvent vous guider sur cette voie. Vous devriez également vérifier auprès d'un professionnel ou de votre association de propriétaires comment fonctionne la mise en marché des différents produits forestiers dans votre secteur.



Sachez ce que vous avez à vendre

Il est important de savoir quels sont vos objectifs pour votre propriété, ce que vous êtes prêt à vendre et ce que vous voulez conserver. Vous devez savoir quels secteurs doivent être récoltés et quelles sortes de produits et de volumes seront disponibles. L'un des meilleurs moyens d'y parvenir est de faire en sorte qu'un professionnel vous aide en préparant d'abord un plan d'aménagement de votre propriété fondé sur les caractéristiques forestières ainsi que sur vos objectifs. Il est aussi important de connaître les enjeux environnementaux qui se présentent, car cela peut avoir des effets sur le prix que vous pourriez recevoir.



Connaître la valeur

Que vous décidiez de récolter et de vendre vous-même le bois ou de retenir les services d'un entrepreneur pour le faire, il est important que vous ayez une certaine connaissance du marché. Si vous connaissez la valeur de vos produits, vous aurez l'assurance d'obtenir un prix équitable. Appelez les usines ou les acheteurs locaux et vérifiez les prix. Vérifiez auprès de vos associations locales ou provinciales de propriétaires de boisés et d'autres propriétaires de boisés de votre secteur. Le conseiller ou le forestier qui vous aide à vendre votre bois d'œuvre aura des renseignements à jour sur les marchés ou saura comment les obtenir.

À qui vendre?

Pour certains produits, cela peut être facile. Par exemple, l'usine la plus près achète toujours des billes de sciage de résineux et vous avez entendu dire qu'elle offre un bon prix. Toutefois, c'est toujours une bonne idée de vérifier auprès de plus d'un acheteur. Si vous avez des produits spéciaux, vous pouvez avoir besoin de travailler un peu pour trouver un acheteur. Les probabilités sont que vous trouverez un bon acheteur avec lequel vous établirez une relation à long terme. Suivre les tendances générales au sein de l'industrie forestière peut aussi être utile. Par exemple, si l'industrie va bien et s'il y a une forte concurrence pour les produits, c'est peut-être un meilleur moment pour vendre. Vous devez toujours être prudent. Il

vaut mieux conclure la vente par écrit et recevoir un paiement à l'avance. Il est aussi important que vous surveilliez les travaux à mesure qu'ils progressent pour vous assurer que le tout se fait selon l'entente conclue ou que vous confiez cette tâche à votre conseiller professionnel.



Ce n'est qu'un résumé des facteurs dont il vous faut tenir compte quand vous vendez des produits de votre boisé. Il existe d'excellents guides étape par étape qui sont accessibles dans Internet. En furetant pour trouver « commercialiser le bois d'œuvre », vous trouverez plusieurs guides complets. Vous pouvez trouver une excellente ressource canadienne intitulée *A Landowner Guide to Selling Standing Timber* dans le site Web de l'Ontario Woodlot Association : <http://www.ont-woodlot-assoc.org/>.

Ces renseignements ont été fournis par l'Initiative stratégique sur les boisés privés, un partenariat entre le Réseau canadien de forêts modèles et la Fédération canadienne des propriétaires de boisés. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les sites suivants : www.woodlotscanada.ca ou www.modelforest.net.