

Les valorisations économiques innovantes, hors l'accueil de public

Les valorisations économiques dites "innovantes" de sa forêt ne concernent pas uniquement la fonction sociale. Les produits de la forêt (fonction de production) sont, de façon plus évidente, source de revenu. Mais étant donné le contexte économique de la filière bois, et les conséquences de la tempête encore d'actualité, **ces revenus sont en nette diminution**. Face à ces "moins values" économiques, le propriétaire a principalement deux solutions : **diversifier ses revenus** en mettant en valeur **d'autres produits que le bois** (tel qu'on l'exploite traditionnellement) ou **tenter de valoriser au mieux les produits qu'il fournit déjà**. Cette fiche présente des exemples d'actions "innovantes", réalisées en Ile-de-France, et qui vont dans ce sens :

1. Différentes modalités d'amélioration de la chasse

a. La chasse à la journée

Dans ce cas, la chasse peut être une **véritable activité commerciale**, confiée à une **entreprise** dépendant du propriétaire, et comprenant **salariés, gardes chasses, gardes éleveurs de gibier, un régisseur, une secrétaire...** L'activité consiste à vendre **des journées de chasses de qualité** à la carte, au petit gibier (perdreau, faisan, canard, lièvre), ou au grand gibier (cerf, chevreuil, sanglier). Une journée de chasse au petit gibier, en groupe constitué de 12 fusils, et avec un tableau de 120 pièces, se loue de 4.000 € à 4.500 €. La chasse au grand gibier est plutôt louée par actions de chasse de 5 à 10 journées dans la saison, à un prix moyen de 1.500 à 2.000 €/l'action.

b. Initiation et pratique d'une activité cynégétique « durable »

L'offre est cette fois d'initier chasseurs et non chasseurs à une chasse « authentique », doublée d'une activité de **pédagogie à l'environnement forestier et à sa gestion**. L'équilibre sylvo-cynégétique est lié à **la capacité d'accueil du territoire** : de la qualité de la flore et du milieu, dépend la qualité des animaux qui y vivent. Cette **qualité des animaux** peut être appréhendée à travers des mesures biologiques réalisées sur les animaux prélevés.

Avec cette idée peut être développé un panel d'activités : chasses à l'action, "journées jeunes" (50 € à 100 € la journée avec repas et venaison), chasses silencieuses (à l'affût et à l'approche pour 300 € à 400 € l'animal), week-ends de chasse à l'arc, et aussi, pour tout public, journées de découverte des pratiques cynégétiques et d'initiation à la gestion forestière durable.

c. La location d'une chasse « clé en main »

La location d'une chasse de qualité demande certaines connaissances et des savoir-faire de piégeage, élevage en volière anglaise, lâcher, culture à gibier, afin d'obtenir un gibier naturel et varié. Un salarié (à temps partiel) est donc nécessaire, si possible garde assermenté, chargé des travaux d'entretiens de chasse et de sylviculture (cloisonnements notamment). On est ainsi assuré qu'il n'y a **pas d'abus de lâcher de gibier** et que les chasseurs auront à disposition du gibier **le plus naturel possible**. **La gestion des bracelets est aussi prise en charge par le bailleur**. Ces pratiques permettent la mise à disposition d'une chasse de qualité et « clé en main », et justifient d'un **prix de location élevé (60 à 70 €/ha)**. L'achat du gibier lâché reste à **la charge des chasseurs** qui décident de la quantité.

2. Les potentialités du bois énergie

a. Façonner et livrer du bois en bûches

En Ile-de-France, une étude sur le bois de feu vient de révéler que **475.000 ménages** ont fait le choix du bois, et **consomment 2,2 millions de stères**, dont 60 % provient d'Ile-de-France. Ce chiffre exorbitant traduit une demande en bois bûches très importante. Il y a des "margoulas" qui vendent souvent du bois de chauffage de chêne mélangé avec un peu de châtaigner. Cependant, il faut miser sur la qualité et sur la certification PEFC, et ainsi obtenir un prix de vente de plus de 50 €/stère pour du bois bien sec, avec un prix de revient de 25 à 35 €. Ce revenu est compris dans le revenu cadastral.

b. Le bois en copeaux

Des débouchés pour le bois énergie industriel semblent se profiler. **Mais les quantités mises en jeu ne permettent pas à un propriétaire de trouver lui-même les partenaires**. Cela ne peut passer que par des coopératives qui peuvent mobiliser régulièrement de grosses quantités de plaquettes (bois en copeaux). La logistique rigoureuse que

le marché demande nécessite des exploitations à grande échelle. Il faut **envisager des chantiers d'au moins 1000 tonnes**. Cela signifie **des coupes rases à grande échelle incompatibles avec la fonction sociale**.

3. Le sciage de ses bois

Le sciage en plots de ses propres bois est une manière d'ajouter de la valeur à sa production. On ne fournit plus de la matière première, mais un produit de première transformation. Évidemment, cela nécessite **de disposer d'une scie**, ce qui peut être un investissement rentable. Compter entre 15.000 € et 20.000 € pour une scie d'occasion. On peut aussi faire venir **une scie mobile** (50 €/m³ à 60 €/m³ de plot scié). Les épaisseurs des planches correspondent aux normes européennes : 27 cm, 34 cm, 41 cm, 45 cm, 54 cm, 65 cm, 80 cm, 100 cm (le réglage de la scie est fait à 2 mm de plus en raison de la rétractation du bois lors du séchage). L'épaisseur dépend évidemment du diamètre de la grume à scier. Il faut disposer d'emplacements de stockage des grumes et des sciages.

Le séchage du bois scié ajoute encore de la valeur. Le prix de revient de cette activité est de l'ordre de 80 à 120 €/m³ scié ; le prix de vente, de 4 à 6 fois le prix de revient. Ce revenu, obtenu sur le lieu de coupe, à l'aide d'un matériel mobile peu important, est à déclarer dans **les bénéfices agricoles classiques** (et non pas dans les bénéfices industriels et commerciaux), mais **en sus du revenu cadastral des bois**.

4. La récolte et la vente de menus produits

Diversifier les revenus de sa forêt, ce peut être valoriser d'autres produits forestiers que le bois. On les appelle les "menus produits" de la forêt : fleurs (muguet, narcisse, jonquille...), châtaignes, houx, champignons... Cette valorisation n'est possible que s'il existe vraiment un marché.

La vente la moins contraignante reste **la vente directe** à un restaurateur, par exemple, ou en instaurant un permis de ramassage. Autrement il est possible de vendre aux particuliers sur les marchés. Sur certains petits marchés parisiens, **la demande peut être importante**. Mais cela demande de se déplacer.

5. La reprise de cervidés

C'est notamment une **solution pour réguler** une population de chevreuil dont la densité est devenue problématique. On peut ainsi rapidement réduire la **densité à 10 à 15 animaux au 100 ha**, qui est bien plus compatible avec une gestion forestière rentable. Cette reprise permet donc de diminuer la densité des animaux pour **valoriser un peu mieux le territoire**, mais aussi **de vendre les animaux pour rentabiliser l'opération**.

Les animaux sont traqués vers des filets installés aux sauts d'allées. Lorsque les animaux se précipitent dans les filets, ceux-ci se referment sur eux en formant **une poche** dans laquelle les animaux sont piégés. A ce moment là, des personnes qualifiées immobilisent les animaux dans les filets. Ils sont ensuite tranquilisés, manipulés délicatement pour être sortis des filets et introduits dans des boîtes en bois appelées "**sabot**". C'est dans ces sabots que les animaux seront transportés par camion et livrés aux clients. Les filets sont ensuite réinstallés pour "**panneauter**" d'autres animaux. Diverses autorisations administratives sont bien sûr nécessaires.

Les chevreuils peuvent être vendus de **230 € à 300 €**. Ajouter de l'ordre de 100 € pour le transport. Pour rentabiliser l'opération, il faut pouvoir attraper et écouler **au moins une quarantaine de chevreuils**.

6. Le tournage d'un film

Le tournage d'un film en milieu forestier **n'est évidemment pas monnaie courante**. Il est cependant intéressant de mentionner cette éventualité de valorisation « extraordinaire » et lucrative. Les sociétés de tournage préfèrent s'entendre avec un propriétaire privé. Les prix de location peuvent être 1500 € par jour de tournage et 750 € par jour de préparation. Pour 15 jours de tournage et un mois et demi de préparation, cela fait une valorisation économique du paysage forestier plutôt exceptionnelle.

Ces considérations montrent qu'il est possible, pour un propriétaire, de **développer un peu plus, ou un peu mieux** (économiquement parlant), **la fonction de production** de sa forêt. Mais cela nécessite de s'adapter aux conditions locales. Dans le cas du bois en copeaux, la fonction de production peut être incompatible avec la fonction sociale, qui peut par ailleurs être aussi une source de revenu. **Dans ce cas, les différentes fonctions de la forêt sont en concurrence**.

* * *