



## SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>2</b>
1.1	La commande.....	2
1.2	La méthode.....	2
<b>2</b>	<b>LA MISE EN MARCHÉ DU BOIS.....</b>	<b>2</b>
2.1	La situation actuelle.....	3
2.1.1	Le PSG un outil de gestion qui a fait ses preuves.....	3
2.1.2	Une offre, connue grâce aux PSG, sur 25 % de la surface de la forêt privée.....	4
2.1.3	Des coopératives dynamiques.....	4
2.1.4	Des experts, maîtres d'œuvre.....	5
2.1.5	Des exploitants encore fortement liés à une scierie.....	5
2.1.6	Les modes de vente.....	6
2.1.6.1	Le bois d'œuvre.....	6
2.1.6.2	Le bois d'industrie.....	7
2.1.6.3	Le bois de feu.....	8
2.2	La sylviculture, activité secondaire de très nombreux propriétaires.....	8
2.3	La concentration des utilisateurs de l'aval.....	9
2.4	Une offre dispersée, un impératif son regroupement.....	10
<b>3</b>	<b>LES FREINS A LA MOBILISATION.....</b>	<b>11</b>
3.1	Le morcellement de la propriété et l'hétérogénéité des peuplements.....	11
3.1.1	20 % de la forêt privée (moins de 4 hectares) hors de l'économie de marché.....	11
3.1.2	La forêt, une activité principale sur au plus 12 % de la surface.....	12
3.1.3	Près de 40 % des forêts privées en îlots de moins de 4 hectares.....	12
3.1.4	47 % du total de forêts de plus de 4 hectares et non assujetties au PSG.....	13
3.2	L'accessibilité, souvent difficile.....	13
3.2.1	Une mise bord de route difficile dans 30 % des cas.....	14
3.2.2	Un transport coûteux.....	14
3.3	Explication du taux de prélèvement en France.....	15
<b>4</b>	<b>LE CONTEXTE ACTUEL.....</b>	<b>16</b>
4.1	Le prix de l'énergie, une nouvelle donne pour le bois.....	16
4.2	Une société de plus en plus urbaine.....	16
4.3	La mécanisation de la récolte, une avancée sociale et économique.....	17
4.4	Une première transformation tournée vers l'aval.....	18
4.5	Vers plus de professionnalisme.....	18
<b>5</b>	<b>DES PROPOSITIONS.....</b>	<b>19</b>
5.1	Favoriser le regroupement de l'offre à court terme grâce à la fiscalité.....	19
5.1.1	Une gestion regroupée, mandat de gestion et de commercialisation ou PSG.....	19
5.1.1.1	Le mandat de gestion et de commercialisation.....	19

5.1.1.2	Le plan simple de gestion aboutit à un regroupement de fait .....	21
5.1.1.3	Une gestion regroupée favorisée par une réduction de l'impôt foncier .....	21
5.1.1.4	Une gestion regroupée pour mieux connaître l'offre potentielle .....	21
5.1.2	Le coût de la réduction d'impôts fonciers : 62 millions € .....	22
5.1.2.1	Une imposition foncière fantaisiste.....	22
5.1.2.2	La réduction d'imposition.....	22
5.1.3	En utilisant la réduction sur l'ISF .....	23
5.1.4	En utilisant la réduction des droits de mutation.....	23
5.1.5	En conditionnant les aides pour le reboisement ou l'équipement à un mandat de gestion et de commercialisation ou à un PSG.....	24
<b>5.2</b>	<b>Lutter contre le morcellement à long terme grâce à la fiscalité.....</b>	<b>25</b>
5.2.1	Des mesures déjà prises pour le regroupement.....	25
5.2.2	La mise en marché des petites parcelles par un impôt foncier minimal .....	25
5.2.3	Eviter le morcellement des unités forestières lors des successions .....	26
5.2.4	Favoriser l'acquisition par les riverains .....	27
5.2.5	A défaut, favoriser l'acquisition par les communes ou la SAFER .....	27
<b>5.3</b>	<b>L'accessibilité, une politique territoriale avec une implication locale forte .....</b>	<b>28</b>
5.3.1	L'équipement des forêts.....	28
5.3.2	L'accessibilité des grumiers au réseau public en dehors des massifs .....	29
<b>5.4</b>	<b>L'organisation du marché du bois, un rôle pour les interprofessions .....</b>	<b>30</b>
5.4.1	La formation des hommes.....	30
5.4.2	Moderniser l'enquête annuelle de branche (EAB).....	30
<b>6</b>	<b>CONCLUSION.....</b>	<b>31</b>
<b>7</b>	<b>ANNEXES.....</b>	<b>33</b>

# **1 INTRODUCTION**

## **1.1 La commande.**

Une meilleure valorisation d'une ressource bois, insuffisamment exploitée, est un objectif prioritaire de la politique forestière du Gouvernement. La forêt privée, largement majoritaire, doit mieux organiser son offre de bois. Il paraît nécessaire d'identifier les obstacles qui freinent la mobilisation et de proposer des solutions qui pourraient contribuer à son amélioration.

La lettre de la sous-direction de la forêt et du bois (annexe N° 1 page 35) explicite cette commande.

## **1.2 La méthode.**

Par lettre du 9 mars 2006, le Vice-Président du conseil général du génie rural et des eaux et forêts a désigné Monsieur Jean Bourcet pour conduire cette mission, associé à Messieurs Antoine Zeller et Pierre Robert.

L'opération a débuté par une série de rencontres avec les milieux forestiers au niveau national. Ensuite, les missionnaires se sont rendus successivement dans six régions (Franche-Comté ; Bourgogne ; Languedoc-Roussillon ; Midi-Pyrénées; Aquitaine ; Normandie) choisies pour être sensiblement représentatives de la variété des forêts françaises. Des entretiens complémentaires ont permis d'éclairer les sujets qui pouvaient nécessiter quelques informations complémentaires.

La liste des personnes rencontrées figure en annexe 2 (page 36) du présent rapport.

# **2 LA MISE EN MARCHÉ DU BOIS**

Nous nous intéresserons à la mise en marché des bois dans une démarche économique globale qui va de la prévision des coupes par le producteur, le propriétaire forestier, jusqu'à la livraison à l'utilisateur, l'industriel de la première transformation.

Une matière première n'entre vraiment dans le cycle de transformation que par son intégration dans un processus industriel.

Les conditions d'approche du propriétaire, de négociation du prix d'achat des bois, de l'abattage, du débardage, du façonnage et du transport jusqu'à l'utilisateur, contribuent toutes à la détermination du coût de cette matière première pour l'industriel. C'est bien ce coût, rendu usine, qui détermine son

utilisation ou son remplacement par d'autres matières premières plus compétitives<sup>1</sup>.

Les autres produits de la forêt que le bois et les services rendus, ne sont pas directement abordés dans ce rapport.

## 2.1 La situation actuelle

Divers acteurs constituent le maillon intermédiaire entre les propriétaires et les industriels. Très schématiquement, nous pouvons donner un ordre de grandeur de leur importance dans le total<sup>2</sup> commercialisé en volume :

Les experts 10 %

Les coopératives 25 %

Les exploitants 65 %

(ou sociétés d'approvisionnement)

Au cours des trente dernières années, leurs parts de marché, les modes de mobilisation ont évolué. A côté des exploitants forestiers traditionnels, les coopératives se sont affirmées comme un élément important pour la commercialisation des bois. La mise en place des plans simples de gestion (PSG) a été une des avancées majeures pour moderniser la gestion forestière.

### 2.1.1 Le PSG un outil de gestion qui a fait ses preuves

Le plan simple de gestion résulte d'une loi<sup>3</sup> de 1963. Le contenu en est devenu plus complexe au fil des ans et des ajouts législatifs. La qualité technique des documents s'est améliorée à chaque révision. La pertinence des analyses et la justesse des prévisions ont également évolué favorablement. Ainsi, les deux volets essentiels, la prévision des travaux sylvicoles ou d'équipement et la prévision des récoltes, sont une base en constante amélioration et de plus en plus fiable.

Les responsables des centres régionaux de la propriété forestière estiment que les objectifs décrits dans les PSG (travaux et récoltes) sont globalement réalisés à 70 %. Ce taux est satisfaisant car, sur plus d'une dizaine d'années, des impondérables surgissent (retournements de conjoncture sur des produits, changements de propriétaire, catastrophes climatiques etc.). Enfin, les zones les plus productives présentent un taux de réalisation supérieur à la moyenne nationale.

Cette partie est développée en annexe 7 page 47

---

<sup>1</sup> Le second transformateur (utilisateur final) peut substituer d'autres matières premières au bois ou des produits importés, mais pas le premier transformateur (scierie, usine de pâte ou de panneau) : ce dernier ne peut que chercher d'autres sources d'approvisionnement moins onéreuses, augmenter ses prix de vente si le marché le permet ou se reconverter.

<sup>2</sup> Il s'agit d'ordre de grandeur, à dire d'expert, à environ 5% mais il est bon d'avoir les poids relatifs des intervenants.

<sup>3</sup> Loi 63-810 du 6 août 1963 (article 6)

### 2.1.2 Une offre, connue grâce aux PSG, sur 25 % de la surface de la forêt privée

Grâce aux plans simples de gestion, les propriétaires devraient disposer de prévisions, à moyen et même à long terme, des volumes des bois qu'ils mettront en vente. Cependant, si toutes les forêts de plus de 25 hectares d'un seul tenant étaient dotées de cet outil particulièrement utile, cela ne concernerait que 3,5 millions d'hectares soit seulement un tiers des forêts privées (33 % des 10,6 millions d'hectares). Avec les retards d'établissement des documents (notamment en zone méditerranéenne), avec les difficultés compréhensibles de réalisation pour ceux rédigés, ce n'est que sur 2 647 000 ha de forêts dotées d'un PSG (dont 50 000 ha de forêts d'une surface comprise entre 10 et 25 ha d'un seul tenant), soit environ vingt-cinq pour cent de la surface de la forêt privée, que des prévisions peuvent être établies. Certaines coopératives disposent également de documents internes de prévision de coupes et de travaux pour leurs adhérents non dotés de PSG, mais ceci reste marginal. Ils ne constituent pas un engagement de réalisation.

### 2.1.3 Des coopératives dynamiques

Par une logique de regroupement de l'offre et des moyens, par une expérience croissante dans l'exploitation et le tri des bois et par une capacité à la contractualisation, les coopératives deviennent, dans beaucoup de régions, des partenaires économiques incontournables pour l'approvisionnement des industries de la première transformation (5 Mm<sup>3</sup> de bois commercialisés en 2005, soit 22% du bois exploité en forêt privée, 90 % sous forme de bois rendus usines en contrats d'approvisionnement annuels ou pluriannuels ; près de 25 % des approvisionnements en rondins des usines françaises de pâtes à papier).

Une augmentation très significative de la part des bois mobilisés en forêt privée par les coopératives (20 à 25 % en volume actuellement) ne semble pas pouvoir être envisagée dans les conditions actuelles, sauf à augmenter la demande en bois<sup>4</sup> ou à intervenir sur des massifs actuellement «hors aménagement»<sup>5</sup>.

Le développement de la coopération forestière a été très important.

L'intégration de l'amont vers l'aval impose une transparence, à l'égard du propriétaire, concernant le prix d'achat de ses bois.

La contractualisation avec l'aval nécessite parfois des compléments d'approvisionnement d'appoint. Ils devraient conduire à des partenariats avec les exploitants forestiers.

Les prises de participation dans la première transformation, notamment dans les scieries, sont destinées à préserver les débouchés de certaines catégories de bois.

---

<sup>4</sup> Ceci est du ressort du marché largement international

<sup>5</sup> C'est à dire pas ou peu desservis. Voir paragraphe 5.3 page 28

#### 2.1.4 Des experts, maîtres d'œuvre

Les experts agréés ont, dans leur ensemble, conservé un mode de vente traditionnel (vente de bois par appel d'offre, en bloc et sur pied). Leur clientèle reste principalement constituée de propriétaires relativement importants.

Ils agissent comme prestataires de service et ne peuvent pas, en l'état actuel des règles qui régissent leur profession<sup>6</sup>, bénéficier d'un mandat de commercialisation pour le compte du propriétaire. Ils se comportent plus comme des syndics de copropriété, assurant une maîtrise d'œuvre, que comme des agents immobiliers assurant une délégation de maîtrise d'ouvrage.

#### 2.1.5 Des exploitants encore fortement liés à une scierie<sup>7</sup>

La concentration des scieries a été forte dans les quinze dernières années (1989-2004) :

Les entreprises de sciage sont passées de 1092 à 824 soit -25 %

Les entreprises (sciage et d'exploitation) sont passées de 3000 à 1500 soit -50 %

Les entreprises d'exploitation sont passées de 4000 à 2800, soit -30%

La spécialisation des entreprises de première transformation accompagne un fort mouvement de concentration.

De même, l'approvisionnement des scieries était essentiellement en bois sur pied en 1989 (67,5 %) contre 32,5 % en grumes. Depuis 2002, la tendance s'est inversée et les grumes dépassent légèrement les 50 %.

Malgré tout, les scieries qui font de l'exploitation et du sciage sont encore les plus nombreuses (1500 contre 824). Mais la tendance à une contractualisation, plus ou moins formalisée (contrats d'approvisionnement verbaux reconduits tacitement ou de six mois révisables), des approvisionnements se développe, autant avec les entreprises d'exploitation qu'avec les coopératives.

Nous connaissons une mutation, déjà bien entamée, de recentrage de chaque métier vers une activité principale et unique : exploitation ou sciage. En parallèle la sous-traitance se développe en faisant appel aux entreprises de travaux forestiers (ETF).

---

<sup>6</sup>La profession d'expert forestier est incompatible avec toutes fonctions susceptibles de porter atteinte à son indépendance, en particulier avec toute profession consistant à acquérir de façon habituelle des biens mobiliers ou immobiliers en vue de leur revente (art. L171-1 du code rural)

<sup>7</sup> Voir Etat des lieux de l'industrie par Pierre DUCRAY UCFE et Pierre VERNERET FNB présentation du 1 juin 2006

## 2.1.6 Les modes de vente

Traditionnellement, les bois sont vendus en bloc et sur pied. La mise en concurrence est censée assurer au propriétaire le meilleur prix possible. Ce mode de vente reste encore profondément ancré dans l'esprit des propriétaires car il permet de comparer les prix de façon simple voir simpliste.

Les coopératives ont fait progressivement évoluer cette situation en exploitant le bois pour le vendre bord de route. Maintenant, il est fréquent qu'elles livrent des produits triés et rendus à l'usine de l'utilisateur.

Les usages du bois varient selon les catégories de produits. Les coupes n'étant pas homogènes, il est nécessaire de procéder à un tri et à la répartition des produits issus d'une coupe. Les marchés des catégories de produits ne sont pas complètement séparés. L'exploitant a un rôle primordial pour assurer la meilleure valorisation de la récolte globale effectuée à un instant sur une parcelle. Les exploitants et les coopératives qui traitent un volume annuel important assurent cette fonction de tri, ce qui leur permet d'accéder à des marchés divers et de rémunérer au mieux le bois.

La concentration de l'aval aboutit à une réduction de la concurrence. Dans des cas de plus en plus nombreux, cette concurrence n'est plus suffisante pour jouer efficacement lors des mises en concurrence publiques. Dans ce cas, la négociation amiable, voire la contractualisation, sont des solutions préférables.

### 2.1.6.1 *Le bois d'œuvre*

Pour cette catégorie, la vente en bloc et sur pied reste la norme pour le propriétaire. Paradoxalement, même pour des catégories de grumes courantes, la vente à l'unité de produits est peu utilisée, excepté pour les bois vendus par les coopératives. Les propriétaires s'efforcent de proposer des coupes si possible relativement homogènes.

L'exploitation est souvent effectuée par le scieur lui-même. Mais, en 15 ans, le nombre d'entreprises faisant l'exploitation forestière et la scierie a été divisé par 2. Il n'existe que très, très peu de groupements d'achat pour les scieries. L'individualisme de cette profession reste encore très marqué.

Les scieries qui sous-traitent leur approvisionnement auprès d'exploitants ou de coopératives n'augmentent pas en nombre. Mais, en 15 ans, elles ont nettement moins diminué (passant de 1000 à 800) que celles qui font l'exploitation et la scierie. En outre, le volume acheté est en forte hausse.

Le souci de disposer de bois frais pour faire face aux besoins du moment est manifeste. Il correspond aux niches choisies par les scieurs, dont les clients veulent du sur mesure immédiat. La production de masse, autorisant un faible prix de sciage, ne se trouve que chez quelques grosses unités encore peu nombreuses. C'est le segment de la filière bois qui évolue actuellement très

fortement avec la réduction sensible du nombre des scieries. Mais à ce jour, l'organisation ancienne perdure. Ainsi, ce n'est que récemment que l'approvisionnement entre le bois sur pied et les grumes s'est équilibré.

Au regard du nombre de propriétaires forestiers de plus de 1ha (1,1 millions), le nombre de scieries est réduit (2 300). Le rapprochement de ces deux mondes, pour qu'ils travaillent ensemble, n'est pas évident même si les coopératives, les experts et les exploitants forestiers s'emploient en ce sens. La concentration des scieries en cours et en accélération, rend chaque jour le problème de l'approvisionnement en matière première plus crucial.

La stagnation de la production de sciage en France autour de 10 Mm<sup>3</sup> et l'augmentation des importations soulignent les difficultés d'approvisionnement, dans des conditions économiques acceptables, de la première transformation.

L'amélioration de la rentabilité du secteur de la 1<sup>ère</sup> transformation, si elle était possible en fonction des conditions économiques de la ressource, permettrait de mobiliser davantage de bois et réciproquement.

#### **2.1.6.2    *Le bois d'industrie***

Le nombre d'usines de ce secteur est réduit, 75 pour les panneaux, 17 pour les pâtes à papier et, pour mémoire, 100 pour les papiers et les cartons (2<sup>o</sup>transformation).

L'approvisionnement des industries du panneau et de la pâte est assuré par des intermédiaires. Les produits, après tri, sont toujours livrés à l'usine. A côté de leurs propres sociétés d'approvisionnement, les coopératives ont pris une grande place, concrétisée par des contrats d'approvisionnement. Les exploitants forestiers les plus importants sont aussi des fournisseurs réguliers, souvent par contrats, de cette branche d'activité. Le complément de fournitures est assuré par une multitude de petits exploitants et par la récupération auprès des scieurs d'une fraction importante des connexes de scierie.

Cette industrie lourde nécessite une logistique importante qui est sa préoccupation première et à laquelle elle a beaucoup réfléchi. Très tôt, l'interface entre les propriétaires forestiers de plus de 1 ha de l'amont (1,1 millions) et les utilisateurs de l'aval (92) a été résolue grâce à des intermédiaires bénéficiant de contrats plus ou moins formalisés.

A signaler, le manque de visibilité (il arrive que les conditions de ces contrats, très souvent annuels, soient modifiées unilatéralement) pour les coopératives et les exploitants forestiers des contrats d'approvisionnement passés avec les usines de pâtes à papier.

### **2.1.6.3 Le bois de feu**

A l'opposé, le bois de feu est dans un circuit court pour ce qui concerne une part importante du bois en bûche. L'achat se fait en bloc et sur pied en petites quantités et directement auprès des propriétaires. Il arrive que ce soit l'utilisateur qui exploite lui-même le bois. Dans le cas contraire, la livraison est faite souvent aux utilisateurs en petites quantités. Récemment, la grande distribution a pris une place dans ce marché. Malgré tout, les grossistes sont encore rares et leur taille demeure modeste. Le transport du bois de feu n'est pratiqué que sur des distances faibles même si la tendance va, là aussi, vers la concentration, la standardisation et le commerce de masse.

Pour l'heure, cette activité est surtout pratiquée par de petites entreprises locales et spécialisées. L'engouement actuel pour le bois bûche amène certains petits exploitants de bois d'industrie à se reconvertir vers cette activité.

Le volume très important de bois de feu consommé (19 à 21 Mm<sup>3</sup>) est une économie peu ou mal saisie par la statistique mais qu'il ne faut pas sous-estimer.

Le développement du bois-énergie, notamment sous forme de plaquettes, est une chance pour la mobilisation des petits bois et la sylviculture (voir paragraphe 4.1 page 16).

## **2.2 La sylviculture, activité secondaire de très nombreux propriétaires<sup>8</sup>**

Le nombre de propriétaires de plus de un hectare est de 1,1 millions. Très peu, parmi eux, vivent de leur forêt.

En surface, les forêts sont la propriété de retraités à 54 %, d'agriculteurs à 14 % et de patrons ou professions libérales à 8 %. Pour au moins 80 % de la surface, le revenu forestier n'est qu'un apport complémentaire, souvent marginal, dans l'économie du ménage.

La forêt est un bien que l'on conserve longtemps : 60% de la surface est détenu depuis plus de 20 ans. Cela conduit à une population âgée puisque 59 % des propriétaires dépassent la soixantaine.

Enfin, 75 % des nouveaux propriétaires depuis 1981, ont acquis leur bien par héritage ou donation.

A l'évidence, la forêt n'est pas considérée par la très grande majorité des propriétaires comme une activité économique.

A l'évidence aussi, les professionnels de la sylviculture et de l'économie forestière sont encore peu nombreux même si certains ont pu acquérir ces connaissances.

Dès lors, pour dynamiser la filière bois, il faut pouvoir convaincre les propriétaires de confier à de véritables professionnels la gestion de leurs biens fonciers boisés ou d'acquérir la formation nécessaire pour ceux qui ont une

---

<sup>8</sup> Voir état des lieux de l' Agreste N° 144 novembre 2002 Structure de la propriété forestière privée en 1999

structure forestière suffisante<sup>9</sup>. C'est une tâche difficile car l'attachement patrimonial reste très fort. Pour beaucoup de gens, la gestion forestière va de soi et l'on est tous, plus ou moins, forestier dans l'âme, sinon dans les connaissances.

Les raisons qui poussent un propriétaire à vendre des bois ou à ne pas en vendre est un champ de recherche inépuisable et passionnant pour les sociologues et les économistes : une connaissance plus fine des comportements des propriétaires (typologie des comportements) permettrait, peut-être, de mieux cibler les mesures à mettre en œuvre et de faire l'économie de mesures inadaptées. Mais tout cela serait en partie à financer par l'Etat avec probablement une rentabilité faible.

**Faire la jonction entre un amont, constitué, en grande majorité, par des non-professionnels vivant très rarement de leurs forêts, et un aval, constitué d'industries soumises à une forte concurrence mondiale, est une gageure quasi impossible sans la mise en place d'intermédiaires professionnels, encouragés et soutenus par les pouvoirs publics. Le mouvement est amorcé mais demande à être amplifié<sup>10</sup>**

Il conviendrait que ces intermédiaires soient en mesure d'assurer la totalité des opérations, de la sylviculture à la livraison chez l'utilisateur de la première transformation. En effet les ruptures de charges et les intervenants multiples, coûtent cher et cela se fait au détriment de la filière dans sa globalité. Cette façon de procéder se met progressivement en place dans certaines coopératives. Une extension à d'autres intervenants (ensemble des coopératives, experts, sociétés de gestion et d'exploitation forestière) et une incitation fiscale sur la taxe foncière (voir paragraphe 5.1 page 19) permettraient d'avancer vers une généralisation souhaitable d'un procédé économiquement performant.

### 2.3 La concentration des utilisateurs de l'aval

La réduction du nombre des scieries, exposée au paragraphe 2.1.5, est le signe d'une concentration du monde industriel sur des unités de productions plus importantes.

Les coûts de fabrication comportent une partie fixe par usine qui est plus facilement amortie sur de grandes unités. Les processus de fabrication les plus performants sont automatisés. Cela favorise, aussi, les gros producteurs. Certes, la dispersion de la matière première, le bois, est un frein à la concentration des usines de l'aval. Cependant, la compétition mondiale est, chaque jour, plus intense. Cette compétition accentue le mouvement de concentration en éliminant les producteurs les moins performants.

---

<sup>9</sup> C'est à dire de bénéficier d'un plan simple de gestion.

<sup>10</sup> On peut estimer qu'au moins 35% de la surface de la forêt privée est déjà entre les mains de propriétaires formés et/ou faisant appel à des professionnels

## 2.4 Une offre dispersée, un impératif son regroupement

La commercialisation doit être vue comme un tout du producteur au consommateur de la première transformation. Cette fonction est particulièrement importante quand il s'agit de faire le pont entre des propriétaires très nombreux (1,1 millions) et des utilisateurs industriels en nombre réduit (moins de 2500) et qui continuent à se concentrer pour affronter une concurrence devenue mondiale.

Cette fonction intermédiaire ne peut pas être elle-même éclatée en sous fonctions même si la sous-traitance d'intervention s'impose.

Les coopératives qui se sont progressivement développées vers l'aval démontrent que la rentabilité est dans cette intégration.

Ce maillon de la filière (de la forêt à l'usine) a de la peine à trouver sa place même si cette place s'affirme progressivement. Ceci bouscule les habitudes des partenaires de l'amont à l'aval, et entre les divers intermédiaires. Pour mettre fin à une situation de concurrence exacerbée et d'individualisme développé, il faudra s'attacher à promouvoir les complémentarités, les synergies et les relations de confiance à tous les niveaux.

Les propriétaires à l'amont seront certainement les plus difficiles à convaincre et à amener à cette collaboration. Car ils relèvent d'une culture patrimoniale assez étrangère aux réalités économiques. Il s'agit également pour eux, très souvent, d'une activité secondaire. Les gains qu'ils peuvent escompter d'un changement d'attitude n'auront pas une influence déterminante sur leur niveau de vie.

Au-delà des difficultés de tous ordres, et le temps nécessaire pour percevoir les évolutions dans le domaine de la forêt en est une, il est impératif de progresser pour mettre en phase l'industrie du bois avec les potentialités physiques de la forêt française.

**Fournir, d'une façon régulière, continue et pérenne, une matière première naturelle et renouvelable aux industriels est une condition nécessaire de survie et essentielle de progrès. Cela ne peut passer que par un regroupement de la gestion et de la commercialisation.**

### **3 LES FREINS A LA MOBILISATION**

#### **3.1 Le morcellement de la propriété et l'hétérogénéité des peuplements**

Les forêts privées de plus de 1 hectare appartiennent à environ 1,1 millions de propriétaires et couvre 9,9 millions d'hectares soit 93 % du total des forêts privées (10,6 millions d'hectares). Certes 6 % de ces propriétaires détiennent 52% de la surface en propriété de plus de 25 hectares (pas forcément d'un seul tenant pour justifier d'un PSG).

La forêt privée de moins de 1 hectare couvre 0,7 million d'hectares soit 7 % du total des forêts privées, répartie entre 2,4 millions de propriétaires.

La dispersion des forêts entre de très nombreux propriétaires est souvent aggravée par un éclatement en parcelles discontinues. Les unités de gestion sont ainsi parfois fragmentées en tènements qui n'atteignent pas toujours la taille de 4 hectares permettant une sylviculture performante.

Ce morcellement multiplie les interlocuteurs des utilisateurs de l'aval de la filière. Les démarches et le temps passé pour convaincre, définir puis suivre les opérations de récolte sont donc nombreuses et coûteuses.

Le morcellement des propriétés et du parcellaire augmente la longueur des limites, souvent mal connues des propriétaires. Les litiges lors des coupes sont toujours consommateurs de temps et débouchent parfois sur des actions en justice.

Le morcellement des propriétés conduit souvent à des peuplements qui ne sont homogènes que sur de trop petites surfaces. Le tri et la répartition des produits vers des destinations multiples deviennent impossibles. De ce fait, certains bois sont déclassés. C'est une perte pour le propriétaire et pour toute la filière.

Le morcellement est également à l'origine des difficultés de desserte car il faut souvent traverser des propriétés riveraines pour accéder à un chantier de récolte.

##### **3.1.1 20 % de la forêt privée (moins de 4 hectares) hors de l'économie de marché**

Les petites propriétés forestières sont les plus difficiles à mettre en valeur. Les peuplements qui s'y trouvent sont, en moyenne, moins productifs car ils n'ont pas bénéficié des mêmes investissements que sur des structures plus importantes. L'étude sur la structure de la propriété forestière privée en 1999 le montre. Le revenu annuel moyen n'incite pas le propriétaire à s'investir beaucoup dans leur gestion ni à commercialiser régulièrement des bois. Il est ainsi difficile à cette récolte potentielle d'être mobilisée et de venir alimenter d'une façon continue et pérenne les utilisateurs de l'aval.

Dans l'annexe N°4 page 41 nous estimons qu'il faut consacrer environ deux

jours par an à une propriété forestière pour remplir les tâches élémentaires techniques et administratives minimales et incompressibles. Il faut donc dégager un revenu brut d'environ 400 € pour payer un intervenant pour ce faire ou pour rémunérer le temps passé par le propriétaire. Avec ces hypothèses, il apparaît que le seuil économique se trouve approximativement à 4 hectares. Il convient de remarquer que ce seuil économique de gestion rejoint le seuil technique d'exploitation lié à la mécanisation (voir paragraphe 4.3).

**En dessous de QUATRE hectares<sup>11</sup>, la rentabilité économique de la gestion forestière n'est, généralement, plus assurée.**

Nous avons vu qu'environ 7 % de la surface privée avaient une taille inférieure à 1 hectare (0,7 millions d'hectares sur un total 10,6 millions).

Nous avons 1,4 millions d'hectares dont la taille se situe entre 1 et 4 hectares, soit 13 %.

Dans cette classe de propriété les trois quarts de la récolte sont faits en bois de feu souvent auto-consommé. Sa participation aux circuits productifs est inférieure à 7 % soit une contribution à l'hectare équivalente en volume à la moitié de la moyenne générale (7/13). En raison des peuplements présents dans cette classe, beaucoup de taillis simple, sa contribution en valeur doit être encore sensiblement plus faible.

Au total, c'est donc 20 % de la surface privée qui ne peuvent pas s'insérer dans l'économie de marché telle qu'elle fonctionne aujourd'hui.

### **3.1.2 La forêt, une activité principale sur au plus 12 % de la surface**

Pour que la forêt puisse être une activité principale, il faut que la vente des bois sur pied dégage annuellement un salaire. En se situant sensiblement au niveau du SMIC et en rajoutant les charges sociales, le revenu annuel doit dépasser 31 750 €. Cela n'intervient que pour les très grandes propriétés supérieures à 300 hectares en moyenne. Ainsi ce n'est qu'environ 5 500 propriétaires (0,5%) qui sont en mesure de financer l'emploi d'une personne à temps plein..

Certes, ceux-ci sont les plus importants ; ils possèdent 1 250 000 hectares soit environ 12 % de la totalité des forêts privées (10,6 millions d'hectares).

### **3.1.3 Près de 40 % des forêts privées en îlots de moins de 4 hectares**

Si nous nous intéressons aux îlots d'un seul tenant, nous avons 0,7 million d'hectares des propriétés de moins de 1 hectare et 3,5 millions d'hectares de

---

<sup>11</sup> sauf notamment pour les peupleraies

celles de plus de 1 hectare qui sont dans des îlots de moins de 4 hectares. Cela représente 4,2 millions d'hectares soit environ 40 % des 10,6 millions d'hectares.

La récolte, sur des unités aussi petites, est d'un volume unitaire global faible. De plus elle est éclatée entre de nombreuses catégories de produits. C'est une difficulté pour la commercialisation et ses acteurs, coopératives, experts et exploitants forestiers.

Il est difficile de faire, sur des îlots aussi petits, une vraie sylviculture avec toutes les éclaircies souhaitables.

### 3.1.4 47 % du total de forêts de plus de 4 hectares et non assujetties au PSG

L'effort doit porter sur les forêts qui peuvent être économiquement intéressantes, celles de taille supérieure à 4 hectares, et qui ne bénéficient pas du plan simple de gestion. Elles représentent 3,3 millions d'hectares soit 31 % du total (10,6 millions d'hectares) pour celles de 4 à 25 hectares et 1,7 millions d'hectares pour celles de plus de 25 hectares mais non assujetties au PSG car n'ayant pas un ensemble boisé d'un seul tenant de 25 hectares soit au total 5 millions d'hectares soit 47 % des forêts privées.

**C'est donc près de la moitié des forêts qui pourraient trouver, grâce à un regroupement de leur gestion et de leur commercialisation, une place de fournisseurs réguliers, continus et pérennes de la filière bois.**

Une partie de ces forêts est déjà actuellement, plus ou moins, dans le circuit économique grâce à des gestionnaires de proximité<sup>12</sup>, à des coopératives ou à des experts.

Le but à viser est de toucher la moitié de ces forêts soit 2,5 millions d'hectares et de porter celles bénéficiant d'un PSG à 2,8 millions d'hectares soit au total 5,3 millions d'hectares, la moitié des forêts privées (voir annexe 6 page 45).

## 3.2 L'accessibilité, souvent difficile

La commercialisation des bois passe, après le démarchage du propriétaire, par l'exploitation, le débardage et le transport vers l'utilisateur de la première transformation. L'achat des bois est lié aux conditions, plus ou moins faciles, de ces opérations de mobilisation.

L'inventaire forestier national<sup>13</sup>, dans la première campagne nationale annuelle de 2005, s'est livré à une estimation de ces difficultés. Il n'étend pas

---

<sup>12</sup> On entend par gestionnaire de proximité le propriétaires gérant lui même sa forêt et les personnes physiques résidant sur place et lui apportant son expérience pour cette gestion.

son analyse aux conditions de transport vers l'aval ni ne croise cette approche avec la structure foncière.

Il faut remarquer que le morcellement et les difficultés d'exploitation sont des éléments liés. En effet, une grande propriété dispose plus souvent d'un accès sur une route publique et sa desserte n'empiète pas systématiquement chez des riverains. Enfin, l'amortissement d'un investissement routier se réalise plus facilement sur des volumes récoltables importants.

### **3.2.1 Une mise bord de route difficile dans 30 % des cas**

Les critères retenus par l'IFN sont rappelés en annexe 5 page 42. Les résultats donnent des volumes situés dans des conditions faciles (61 %) moyennement faciles (9%), difficiles (29 %) et très difficiles (1%).

La montée en puissance de la mécanisation et la recherche des meilleures conditions économiques conduisent à penser que seuls des bois de très bonne qualité, et dans une moindre mesure une partie des bois de bonne qualité, ont une petite probabilité d'être récoltés dans des conditions difficiles ou très difficiles d'exploitation. Il pèse donc sur 30 % du volume de la forêt française une présomption d'absence de récolte.

Ces conditions difficiles se trouvent naturellement concentrées dans les massifs montagneux : Alpes, Corse, Pyrénées, Massif central, Vosges et Jura.

L'état des forêts de ces zones confirme ces chiffres. Des versants entiers ne sont plus exploités depuis des décennies et le volume récolté connaît une contraction qui s'accélère.

### **3.2.2 Un transport coûteux**

L'hétérogénéité des peuplements oblige les exploitants à répartir les produits des coupes vers des utilisateurs divers. Dans le cas des grands massifs, les distances restent limitées et l'économie peut supporter le transport. Cela explique la vigueur de la filière bois dans les Landes et dans le quart Nord-Est de la France.

Un fort taux de boisement et une certaine homogénéité des peuplements sont des facteurs favorables à la mobilisation des bois. Ces deux facteurs ne sont pas toujours réunis. Les distances de transport s'allongent alors et les unités de transformation atteignent rarement le seuil critique permettant d'absorber les frais fixes des installations industrielles. Cette situation de l'approvisionnement est un facteur limitant la modernisation de l'outil industriel. Les coûts de transformation, plus élevés pour les petites unités, repoussent une partie de la ressource hors de l'économie de marché et hors de la possibilité de récolte.

---

<sup>13</sup> Voir son ouvrage de référence « La forêt française en 2005 »

### 3.3 Explication du taux de prélèvement en France

Les deux facteurs, accessibilité et morcellement, permettent d'expliquer le taux de prélèvement constaté en France (autour de 69 % globalement pour toutes les forêts, publiques et privées réunies)

Si nous ne retenons que les volumes dont l'exploitabilité est facile ou moyennement facile, nous aurons un taux de 70 %.

Si nous ne retenons que les forêts présentant un intérêt économique (plus de 4 hectares) nous avons 80 % des forêts privées. Si nous retenons seulement les forêts dont l'exploitation mécanisée est, a priori, envisageable (îlots de plus de 4 hectares), nous avons 60 % des forêts privées.

Chacun des deux critères, pris isolément, conduit à estimer un taux de prélèvement induit par un seul critère, dans une fourchette de 60 % à 80 %.

Mais ces deux critères se combinent pour réduire ce taux. En admettant, par souci de simplification, que les propriétés non économiquement valables, les 20 % de moins de 4 hectares, se répartissent également entre les conditions d'exploitation faciles ou moyennement faciles et les conditions d'exploitation difficiles ou très difficiles, nous devrions retirer 10 % (= 20%/2) des 70 % du volume (conditions d'exploitation difficiles ou très difficiles).

**Cela conduit à un taux de prélèvement économiquement acceptable de 60 % de l'accroissement pour les forêts privées. Ainsi les divers acteurs de la filière, les propriétaires, les coopératives et les exploitants, mobilisent approximativement tout le volume que leur permettent les conditions économiques actuelles d'accessibilité et de morcellement.**

Un accroissement du volume mobilisé ne peut se concevoir que si des actions sont conduites pour améliorer l'un, l'autre ou les deux facteurs limitant (morcellement, accessibilité). Il est d'ailleurs à craindre qu'en l'absence d'action en ce domaine, on observe à l'avenir une légère contraction de ce taux. La recherche souhaitée, et légitime, de meilleures conditions de travail dans les métiers de l'exploitation et du transport conduira à délaissier certaines coupes actuellement marginales.

Heureusement l'arrivée en production des reboisements F.F.N atténuera, voire gommara complètement, la baisse liée à l'abandon progressif de l'exploitation manuelle (généralisation de la mécanisation dans les peuplements résineux et extension dans les feuillus).

## **4 LE CONTEXTE ACTUEL**

### **4.1 Le prix de l'énergie, une nouvelle donne pour le bois**

La hausse des prix de l'énergie aboutit à une hausse généralisée des cours des bois. Cette évolution est favorable au bois, ressource renouvelable dont la production est peu dépendante des coûts de l'énergie.

Pour ce qui concerne plus précisément le bois énergie, deux aspects positifs méritent d'être soulignés :

Il devrait permettre l'exploitation des peuplements mélangés en limitant le tri des produits. Les plaquettes forestières acceptent des bois de diverses essences.

L'utilisation dans des chaufferies de taille moyenne, donc plus proches que les grosses usines de panneau ou de pâte, réduira le coût du transport.

Ces divers facteurs de revalorisation des bois doivent conduire à une relance de la récolte et de la sylviculture.

### **4.2 Une société de plus en plus urbaine**

L'évolution de la société conduit à une concentration de la population dans les agglomérations. Ceux qui s'installent dans les petits bourgs, les villages ou carrément en campagne, sont des néo-ruraux. Ils ont rarement une pratique de la nature et une connaissance des réalités de la terre que ce soit pour l'agriculture ou pour la forêt. Pire, ils sont souvent persuadés que la lecture de magazines ou de journaux suffit pour être compétent dans ces domaines.

Ainsi, les gestionnaires de proximité qui assurent encore une certaine surveillance et mise en valeur des propriétés forestières vont se réduire. Pour l'heure, il s'agit surtout de retraités qui ont travaillé dans le domaine du bois au sens large. En tête, et ce sont les plus nombreux, les agents de l'ONF car cet établissement emploie beaucoup de monde. Les retraités de l'administration forestière sont également représentés à côté d'anciens commis de coupes, bûcherons, débardeurs ou scieurs. Ces retraités vieillissent et, à partir d'un certain âge, ils ne peuvent plus remplir cette fonction qui échappe souvent à une conception mercantile de l'économie.

Parallèlement, l'allongement de la durée de vie aboutit à des propriétaires forestiers de plus en plus âgés. Il est évident que la gestion forestière n'a que peu de chances d'accroître, dans ces conditions, son dynamisme.

Cette évolution pourrait être compensée par une professionnalisation de la

gestion avec l'intervention grandissante de professionnels (coopératives, experts et sociétés de gestion et de commercialisation). De même que, pour leurs appartements ou leurs maisons mises en location, les propriétaires font appel à des agences immobilières, - quand ils ne sont pas directement sur place ou quand ils sont dans l'impossibilité de gérer eux-mêmes leurs forêts, il conviendrait qu'ils en confient la gestion à un véritable professionnel dont cette activité est le métier. Il s'agit d'un changement de culture à l'égard de la forêt et cela sera assurément long, progressif et psychologiquement douloureux.

### **4.3 La mécanisation de la récolte, une avancée sociale et économique**

La pénibilité des métiers a été grandement diminuée par la mécanisation et la robotisation. Le domaine de l'exploitation forestière n'entre vraiment que maintenant dans ce mouvement général. Il est possible grâce aux progrès des abatteuses, des débardeurs et des porteurs. Il est humainement souhaitable. Les accidents du travail dans ces secteurs de l'activité sont très fréquents et cela est inacceptable.

Aussi il est prévisible que la mécanisation va s'imposer largement. Cela changera grandement la donne économique en matière de coupes.

Deux points doivent être soulignés :

1. Les machines ont un rendement bien supérieur aux hommes mais leurs déplacements sont plus onéreux. Dès lors il faudra proposer des chantiers plus importants et l'on peut fixer un chiffre à environ 300 m<sup>3</sup> sans déplacements par la route des engins.

2. Ces machines n'interviennent d'une façon économique que sur des terrains relativement plats. Certes on peut se livrer à des exploits dans des conditions extrêmes mais cela se fait au détriment de la sécurité et du rendement. Aussi il faut surtout viser les terrains qui ne dépassent pas une pente de 30 %.

La mise en marché devra prendre en compte cette nouvelle donne. Il est évident que les petites propriétés devront se regrouper au moins pour la commercialisation. Pour fixer les idées, il apparaît que le seuil indicatif est de 4 hectares d'un seul tenant. Cela correspond à une coupe d'éclaircie prélevant 70 m<sup>3</sup> par hectare. En effet un lot de 300 m<sup>3</sup>, au moins, est nécessaire pour justifier le déplacement d'un tel engin.

Le taux de mécanisation dans le résineux a bien progressé au cours de la dernière décennie. Des progrès sont envisageables pour mécaniser l'exploitation des peuplements feuillus, sauf pour les très gros diamètres.

#### **4.4 Une première transformation tournée vers l'aval**

Les scieries sont soumises à une forte compétition internationale. Le coût du sciage doit diminuer et cela ne sera possible que par un volume scié important. Cela est particulièrement vrai pour les résineux. L'approvisionnement des scieries occupe pour l'heure beaucoup trop les scieurs. Ils n'ont pas en conséquence la possibilité de s'intéresser suffisamment à leurs clients et ne peuvent pas développer des produits plus élaborés correspondant aux souhaits de la deuxième transformation.

Pour libérer de cette contrainte les scieurs et la première transformation, il importe que les fournisseurs puissent livrer des bois en scieries ou en usine en quantité et en qualité définies par contrats. Il est donc illusoire de penser que cela pourra être fait par des producteurs indépendants. Comme pour l'agriculture, le passage par des coopératives ou des négociants, ici des exploitants, s'impose. Ce regroupement de l'offre, pour lui donner un aspect économiquement acceptable par l'aval, est une opération onéreuse, surtout pour les petites structures. Il existe d'ailleurs un seuil en dessous duquel les bois trop dispersés n'ont plus aucune valeur économique.

#### **4.5 Vers plus de professionnalisme**

La professionnalisation de la mobilisation des bois est incontournable. Elle va à l'encontre d'une aspiration sentimentale des propriétaires forestiers pour qui la forêt est un bien familial dont la valeur est trop souvent rattachée au passé. Cela est parfaitement compréhensible pour des personnes retraitées, âgées et qui sont très souvent devenus propriétaires de ces biens par héritage. Par rapport à l'agriculture où l'exploitant agricole vit de son exploitation, la forêt est très souvent un revenu annexe dans le budget de ses propriétaires.

Pour la gestion forestière, les coopératives, les experts et certains exploitants forestiers peuvent faire évoluer la sylviculture.

Pour la commercialisation des bois, les coopératives et les exploitants forestiers mobilisent la ressource et la mettent à la disposition de la première transformation.

## **5 DES PROPOSITIONS**

### **5.1 Favoriser le regroupement de l'offre à court terme grâce à la fiscalité**

Cette mesure est totalement indépendante de celle prise dans le cadre de Natura2000 et qui vise la protection des milieux.

#### **5.1.1 Une gestion regroupée, mandat de gestion et de commercialisation ou PSG**

Les industriels (scieurs, industries du panneau et de la pâte etc.), souhaitent maintenant des contrats d'approvisionnement leur garantissant de disposer régulièrement d'une matière première homogène et correspondant à leur besoin. Ils sont peu nombreux, 2 300 pour les scieurs et 92 pour les industries du panneau et de la pâte.

En face la production est éclatée entre 1,1 millions de propriétaires qui sont rarement des professionnels.

Il importe donc que l'offre soit regroupée par des professionnels.

Il importe aussi que les intermédiaires disposent de la visibilité suffisante pour souscrire des contrats annuels et, à moyen terme, pluriannuels.

Ces intermédiaires devraient pouvoir disposer de véritables mandats de gestion pour pouvoir s'engager à court et à moyen terme, et mobiliser la ressource au fur et à mesure des besoins de l'aval, en fonction, bien évidemment, des possibilités des forêts gérées.

Les coopératives se sont engagées dans cette voie. Mais le démarchage des propriétaires est une opération longue, difficile et particulièrement onéreuse. Aussi il faudrait plutôt amener les propriétaires eux-mêmes à faire cette démarche qui pourrait dynamiser la filière bois en France. Pour cela, des incitations fiscales, la conditionnalité des abattements fiscaux existants et celle des aides de l'Etat pourraient faire démarrer ce mouvement. Dans le cas où le propriétaire lui-même contacterait un organisme de gestion et de commercialisation, le coût de l'approche serait réduit et la probabilité de conclure un mandat deviendrait importante.

##### **5.1.1.1 *Le mandat de gestion et de commercialisation***

La contractualisation avec les utilisateurs de l'aval est nécessaire pour leur garantir un approvisionnement régulier, continu et pérenne.

Le mandat de gestion et de commercialisation est destiné à assurer cette solidarité entre les propriétaires et les organismes de gestion et de commercialisation.

Le mandat de gestion et de commercialisation (voir annexe 3 page 39) est le

document par lequel le propriétaire confie à un intermédiaire professionnel, pour une durée déterminée de dix ans<sup>14</sup>, la réalisation, sur sa propriété, de travaux et de coupes, définis au préalable avec cet intermédiaire. Cet intermédiaire dispose ainsi de la lisibilité lui permettant de connaître les bois qu'il offrira au cours des prochaines années. Il peut ainsi rechercher les contrats les plus rémunérateurs pour ces produits.

Les propriétaires qui disposent d'un plan simple de gestion seraient naturellement dispensés de conclure un mandat de gestion puisqu'ils disposent des éléments nécessaires pour échanger ces informations avec l'aval.

Un véritable choix d'intermédiaires doit être offert aux propriétaires qui s'impliquent dans une telle démarche. La constitution d'un monopole serait néfaste à terme. De plus une saine émulation permet de confronter les expériences, de stimuler l'innovation et de comprimer les coûts. Ainsi à coté des intervenants actuels, les coopératives<sup>15</sup> et les experts<sup>16</sup>, il serait bon d'étudier comment et sous quelles conditions certains exploitants forestiers<sup>17</sup> pourraient s'intégrer dans un tel dispositif liant gestion et commercialisation en constituant, par exemple, des sociétés de gestion et d'exploitation forestière. Ces entreprises devraient offrir un service agréé de gestion forestière et de conseils aux propriétaires. Quelques rares exploitants se sont engagés dans cette voie.

En matière agricole, le négoce privé est nettement plus avancé dans ce rôle de conseil auprès des exploitants agricoles. Ce service de gestion et de conseil devrait être tenu par des personnels compétents, ingénieurs et techniciens forestiers. Cela pourrait conduire à un regroupement d'exploitants pour monter un tel service. Mais ceci serait bénéfique à la filière car la répartition des bois issus de forêts hétérogènes conduit à un panel étendu d'utilisateurs. La place des intermédiaires est évidente, leur responsabilité l'est tout autant. Ils doivent retrouver la confiance de certains propriétaires.

Le sérieux du service rendu aux propriétaires est le gage de la réussite de cette démarche. Elle s'apparente aussi, en partie, aux mandats de gestion que signe un particulier avec une agence immobilière pour mettre en location un appartement ou une maison<sup>18</sup>. Les intermédiaires, coopératives, experts et exploitants, devraient être inscrits sur une liste régionale mise à jour tous les cinq ans, par le préfet après avis de la commission régionale de la forêt et des produits forestiers.

---

<sup>14</sup> La durée de 10 ans va au delà de la durée statutaire d'adhésion aux coopératives forestières (3 à 5 ans) Par contre elle se calque sur la durée minimale des PSG.

<sup>15</sup> Voir note 9 ci-dessus

<sup>16</sup> Voir note en bas de page 5

<sup>17</sup> Les exploitants ne font pas de la gestion en commun, pas plus que les experts. Par contre ils peuvent regrouper l'offre et la gestion par mandat. Les sociétés de gestion et de commercialisation concrétiseraient cette orientation.

<sup>18</sup> Mais les coupes ne sont pas annuelles (revenus irréguliers) et le revenu de la forêt beaucoup plus faible que dans l'immobilier. Cela explique en partie la difficulté à rémunérer des intermédiaires professionnels en forêt

Ces intermédiaires contribueraient au regroupement de la gestion et de la commercialisation. Le renforcement du lien gestion-commercialisation est important.

#### **5.1.1.2 *Le plan simple de gestion aboutit à un regroupement de fait***

Les propriétaires bénéficiant d'un plan simple de gestion valide assurent, globalement et d'une façon satisfaisante, la mise en marché, directement ou par l'intermédiaire de professionnels (exploitants forestiers, coopératives, experts). Ainsi ils bénéficieraient, de droit, des avantages consentis aux propriétaires contractant un mandat de gestion et de commercialisation. En effet ils exécutent par eux-mêmes une partie des tâches répertoriées dans le mandat de gestion et de commercialisation. Ils ont souvent acquis des connaissances sylvicoles et commerciales qui leur permettent de jouer un rôle économique certain. D'ailleurs, les résultats constatés dans l'application des plans simples de gestion, exécutés à 70 % plaident en ce sens et il faut éviter d'alourdir le dispositif.

Pour les propriétaires disposant d'un PSG et faisant appel à un intermédiaire, le mandat de gestion devrait être redéfini et adapté à chaque cas.

#### **5.1.1.3 *Une gestion regroupée favorisée par une réduction de l'impôt foncier***

La fiscalité foncière pénalise la mise en valeur forestière. Si un propriétaire reboise ou améliore ses peuplements, ses parcelles vont être classées dans des classes meilleures et il payera plus d'impôts. Il serait souhaitable que les propriétaires qui pratiquent une bonne gestion bénéficient d'une réduction de leur impôt foncier. Cette réduction pourrait être de l'ordre de 20 % (vingt pour cent). Cette mesure aurait l'avantage que, chaque année, lorsqu'ils acquittent leurs impôts, les propriétaires, qui ne se sont pas décidés, se poseraient la question de l'intérêt de pouvoir bénéficier d'une réduction de l'impôt foncier liée au mandat de gestion et de commercialisation.

D'une certaine façon, la société favorise la gestion en commun des forêts communales en les incitant légalement à confier leur gestion à l'office national des forêts. La société verse d'ailleurs annuellement à cet établissement public à caractère industriel et commercial une subvention pour équilibrer sa gestion des forêts soumises au régime forestier, non domaniales. Cette subvention d'environ 140 millions d'euros pour 2,4 millions d'hectares peut être assimilée à une aide à la gestion en commun. Elle représente une valeur de 58 € à l'hectare.

#### **5.1.1.4 *Une gestion regroupée pour mieux connaître l'offre potentielle***

En favorisant l'émergence d'un intervenant unique et professionnel entre le propriétaire et l'utilisateur de première transformation, la gestion regroupée diminue les coûts et permet la conclusion de contrats d'approvisionnement. Il serait souhaitable d'aller au delà et d'avoir aussi une vision globale et prospective de la ressource bois mobilisable au niveau régional.

Actuellement le CRPF agrée les plans simples de gestion. Par sommation le CRPF peut connaître les intentions, année par année, de récolte. Il peut même procéder à une estimation approximative des volumes par essence, sur ce type de propriété, celles où un plan simple de gestion a été agréé.

Il serait lourd et onéreux de soumettre à agrément les mandats de gestion et de commercialisation. Leur taille plus réduite ne justifie pas une instruction administrative ni la dépense qui l'accompagne. Par contre l'enregistrement des mandats par les CRPF permettrait d'élargir la vision, que ces établissements publics administratifs ont de la gestion et de la commercialisation, aux parcelles concernées par ce type de contrats. L'orientation de la politique industrielle de la filière bois au niveau régional pourrait s'appuyer sur une base de connaissance plus étendue et donc plus fiable.

### **5.1.2 Le coût de la réduction d'impôts fonciers : 62 millions €**

Cette partie est développée dans l'annexe 6 à la page 44

#### **5.1.2.1 Une imposition foncière fantaisiste**

La base nette n'a plus été révisée depuis plusieurs décennies. Les actualisations, qui sont faites annuellement, ont abouti à des dérives difficilement compréhensibles. Ainsi la part des bois et forêts apparaît excessivement élevée : 57 % de la base nette totale est affectée aux bois et forêts. Cela pénalise cette activité par rapport aux autres.

Le taux d'imposition est de 630 %. C'est à dire que l'impôt payé est égal à 6,3 fois la base d'imposition. A l'évidence cela démontre une incohérence majeure.

Ces deux faits ne peuvent que décourager les sylviculteurs qui ont la conviction de payer des impôts fonciers sans aucun rapport avec les revenus qu'ils tirent de leur activité. Il est clair que cet état de faits n'a pu perdurer que parce que, pour beaucoup de propriétaires, la gestion forestière n'est qu'une activité annexe. Cependant il est difficile d'attendre d'eux un comportement économique alors que la règle du jeu, fixée par les pouvoirs publics, est aberrante.

Il est d'autant plus important de revenir à une imposition acceptable et de favoriser les propriétaires qui pratiquent une bonne gestion favorable à l'économie et, plus généralement, à la collectivité nationale.

#### **5.1.2.2 La réduction d'imposition**

Grâce à une réduction ciblée de 20 % de l'impôt foncier, nous espérons faire passer la surface bénéficiant d'un PSG de 2,65 millions d'hectares (76 % de la surface assujettie) à 2,8 millions d'hectares (soit 80% de la surface assujettie) et celle bénéficiant d'un regroupement à 50 % de la surface totale de plus de 4 Ha

non assujettie au PSG (soit 2,5 millions d'hectares)

Ainsi ce serait, à terme, 5,3 millions d'hectares qui bénéficieraient d'une gestion et d'une commercialisation regroupées soit approximativement 200 000 propriétés (25 000 PSG et 175 000 mandats soit 18 % du total) .

**Le coût global de la mesure est de 62 millions d'euros (soit par hectare concernée 12 euros).**

Il convient de noter que par rapport à l'aide à la gestion dont bénéficient les forêts des collectivités c'est moins de la moitié en valeur absolue. Le coût à l'hectare de cette mesure, n'est que le cinquième de celui constaté pour les forêts des collectivités<sup>19</sup>.

### 5.1.3 En utilisant la réduction sur l'ISF

Les articles 885 D et 885 H<sup>20</sup> du code des impôts permettent un abattement, à concurrence des trois quarts de leur valeur, sur les bois et forêts et sur les parts de groupement forestier pris pour le calcul de l'impôt de solidarité sur la fortune.

Pour bénéficier de cet abattement, il conviendrait de prendre en compte la situation à la date de déclaration afin d'encourager une bonne gestion a priori plutôt que de le conditionner à un engagement qui est lourd à vérifier dans le temps. Ainsi ne bénéficieraient de cet abattement que les bois et forêts et les parts de groupement forestier qui, à la date de la déclaration, disposent déjà d'un plan simple de gestion agréé en vigueur ou d'un mandat de gestion et de commercialisation en cours de validité pour ceux qui ne seraient pas assujettis au plan simple de gestion.

Comme ces deux documents (PSG et dans le futur, mandat de gestion et de commercialisation) seraient archivés auprès des centres régionaux de la propriété forestière, ce seraient ces organismes, établissements publics administratifs, qui seraient chargés de délivrer les attestations ad hoc à joindre aux déclarations fiscales. D'où un circuit plus court pour l'instruction.

### 5.1.4 En utilisant la réduction des droits de mutation

L'article 793<sup>21</sup> du code des impôts permet une réduction des droits de mutation pour les parts de groupement forestier (alinéa 1-3) et pour les propriétés en nature de bois et forêts (alinéa 2-2).

Pour en bénéficier, il conviendrait de prendre en compte la situation à la date d'ouverture de la succession ou de la donation afin d'encourager une bonne gestion à priori. En effet, un nouveau contrat serait lourd à vérifier dans le temps. Ainsi ne bénéficieraient de cette réduction que les parts de groupement forestier ou les propriétés qui, à la date de la donation ou de l'ouverture de la

<sup>19</sup> Par ailleurs, les forêts des collectivités n'ont pas à supporter de frais de mutation tous les 20 à 30 ans

<sup>20</sup> Voir annexe 9 Art 885 H code des impôts page 54

<sup>21</sup> Voir annexe 8 Art 793 code des impôts page 50

succession, bénéficient d'un plan simple de gestion ou d'un mandat de gestion et de commercialisation en cours de validité.

L'instruction en serait identique à celle de l'ISF décrite au paragraphe précédent.

#### **5.1.5 En conditionnant les aides pour le reboisement ou l'équipement à un mandat de gestion et de commercialisation ou à un PSG**

Il faut maîtriser les coûts à défaut de pouvoir maîtriser les prix.

Quelques constats préalables sur le prix du bois et les coûts de production :

- le prix des bois, qui résulte de l'offre et de la demande, est le principal facteur influant sur le volume mis en marché ;
- un prix plus élevé améliore également le seuil de rentabilité de l'exploitation forestière et du transport (il permet, le cas échéant, l'exploitation de bois non mobilisés en raison d'une valeur sur pied négative).
- mais l'effet « prix » est peu maîtrisable par l'amont de la filière (sauf à diminuer l'offre en espérant le faire remonter...) et pour des producteurs isolés.
- la production forestière est un secteur d'activité réputé peu rentable du fait du long terme de l'investissement forestier. Une absence d'investissement sur une génération a des conséquences sur la récolte à terme.
- pour dégager un revenu, le propriétaire-sylviculteur doit impérativement maîtriser ses coûts et charges de production (importance déjà citée des charges foncières).

**Aussi, la mission préconise de ne soutenir l'investissement forestier que lorsqu'il y a un mandat de gestion et de commercialisation ou un PSG.**

La poursuite d'une politique de soutien de l'investissement forestier en France paraît nécessaire pour assurer la pérennité de la ressource et sa mobilisation dans des conditions économiquement acceptables. Il est proposé de maintenir et de renforcer (dès l'achèvement du plan chablis 1999) le dispositif existant d'aides à l'investissement forestier.

La priorité serait à donner :

- \* aux travaux et équipements de desserte des forêts,
- \* aux renouvellements des peuplements pour améliorer la capacité de production ou dans un contexte de changement climatique.
- \* à l'élaboration des documents de gestion (PSG obligatoires ou facultatifs)
- \* à la mécanisation de l'exploitation forestière.

De plus il faut tenir compte de la complexification du système actuel d'attribution et de contrôle des aides octroyées dans le cadre du RDR (sur crédits FEOGA, demain FEADER) ; il semble dissuasif pour certains demandeurs (plusieurs experts nous ont fait part de leur réticence, pour cette

raison, à monter des dossiers de demande de subvention, excepté pour la desserte forestière...). Aussi, la réflexion en cours concernant une **réorientation partielle des aides à l'investissement vers des dispositifs fiscaux du type « DEFI-Forêt »** mérite d'être poursuivie.

## **5.2 Lutter contre le morcellement à long terme grâce à la fiscalité**

### **5.2.1 Des mesures déjà prises pour le regroupement<sup>22</sup>**

La loi de 2001 a institué un certain nombre de mesures pour favoriser la constitution d'unités forestières économiquement intéressantes.

Ces mesures, constituer une unité forestière d'au moins 10 hectares, résorber une enclave et souscrire ou acquérir des parts d'un groupement forestier, sont propres à favoriser le développement d'une catégorie de propriétés pouvant apporter à la filière bois une structure suffisamment grande pour mettre en marché des bois d'une façon pérenne, continue et régulière. C'est une condition pour que l'approvisionnement de l'aval soit sécurisé.

Cependant il serait bon que le marché du foncier forestier retrouve un certain dynamisme pour donner leur pleine valeur à ces incitations.

### **5.2.2 La mise en marché des petites parcelles par un impôt foncier minimal**

Les propriétés inférieures à 1 hectare couvrent 0,7 million d'hectares soit 7 % de la surface forestière privée. Ce n'est pas négligeable.

Pourtant elles participent peu à la mise en marché du bois. La recette escomptée est trop faible et trop discontinue pour motiver les propriétaires, sauf dans des zones à très forte culture forestière, quart Nord-Est et Aquitaine.

Au-delà de cet aspect, elles constituent des problèmes pour le voisinage. En raison de leur taille, les limites sont proportionnellement longues et souvent méconnues. Les riverains peuvent ainsi éprouver des difficultés lors d'une vente ou d'une succession. Elles constituent aussi des obstacles pour la réalisation d'une desserte. Il faut contacter de nombreux propriétaires qui ressentent rarement l'intérêt d'équiper une zone. L'équipement envisagé ne leur procure qu'un revenu supplémentaire dérisoire par rapport à d'éventuels ennuis lors de son exécution.

Ainsi les petites parcelles sont conservées par leurs propriétaires pour des raisons sentimentales (droit de vote, chasse) et vaguement spéculatives (elles peuvent, peut être, acquérir une valeur dans le cadre d'une urbanisation future hypothétique). Cela est d'autant plus vrai que leur conservation ne coûte pas

---

<sup>22</sup> Article 199 decies H du code des impôts voir annexe 10 page 55

grande chose voire, dans de nombreux cas, elle est complètement gratuite car l'impôt foncier n'est pas perçu en deçà d'un certain seuil.

L'article 1657 du code général des impôts comporte un alinéa 2 ainsi rédigé :

*« 2. Les cotisations d'impôts directs dont le montant total par article de rôle est inférieur à 12 euros ne sont pas mises en recouvrement si elles sont perçues au profit du budget de l'Etat ; elles sont allouées en non-valeur si elles sont perçues au profit d'un autre budget. »*

Il est facile de comprendre la raison de cette disposition, la perception de sommes inférieures à 12 euros coûte plus cher que ce qu'elle rapporte. Mais elle déresponsabilise complètement le propriétaire qui n'assume plus aucune charge pour ce bien. Au bout de quelques années, il ignore souvent la localisation de sa ou de ses parcelles. La mise à la disposition de bois au profit de la filière bois est nulle dans ce cas. Par contre cela peut être un frein pour les riverains.

Il serait plus efficace que le propriétaire soit incité à s'en occuper ou à s'en défaire par un rappel annuel au travers d'**une imposition foncière minimale fixée à 12 euros**. Cela pourrait dynamiser progressivement un marché foncier restreint. Il est estimé à 1 % par an (ordre de grandeur).

**Cette mesure pourrait rapporter au minimum 7,2 millions d'euros et concerner environ 600 000 propriétaires<sup>23</sup>.**

**Une telle mesure n'a pas pour objectif de procurer une recette directe supplémentaire à l'Etat mais bien d'inciter les propriétaires concernés à mieux gérer ou à se dessaisir de leurs parcelles boisées au profit de propriétaires susceptibles de les mettre en valeur et de générer de la valeur ajoutée.**

### 5.2.3 Eviter le morcellement des unités forestières lors des successions

La réduction d'impôts prévue par l'article 793 du code général des impôts lors des transmissions à titre gratuit (voir § 5.1.4) serait conditionnée au maintien de l'unité de gestion.

Si la gestion durable est bien prise en compte, il ne semble pas que le morcellement de l'unité forestière préexistante soit exclu en cas de partage entre divers héritiers. Sans changer à l'intitulé de cet article, il serait souhaitable que, dans le cas d'une unité de gestion de moins de 10 ha<sup>24</sup> d'un seul tenant, le maintien de cette unité de gestion fasse partie des critères de gestion durable. Dans le cas d'une unité plus importante, une éventuelle division ne devrait pas

---

<sup>23</sup> Il y a 2,4 millions de propriétaires de moins de 1ha et il faut en moyenne 0,25 ha pour atteindre le seuil de perception de 12€. Les frais de perception de l'impôt atténueraient le rapport de cette mesure.

<sup>24</sup> Seuil de superficie pour l'établissement d'un PSG volontaire

conduire à des unités de moins de 10 ha. Une unité de gestion pourrait être définie par l'ensemble des parcelles forestières distantes à vol d'oiseau de moins d'un kilomètre. Il convient de remarquer que cette condition peut être obtenue par la constitution d'un groupement forestier entre les héritiers. En effet l'attribution à l'un d'eux de la totalité d'une unité de gestion pourrait causer, parfois, des problèmes insolubles de soultes.

#### **5.2.4 Favoriser l'acquisition par les riverains**

Cette mesure ne s'appliquerait que pour les parcelles de moins de 4 hectares.

Pour constituer des unités intéressantes économiquement, soit de plus de quatre hectares, il faut que les acquisitions des petites parcelles soient orientées prioritairement en direction des riverains. Il n'est pas possible de donner une sorte de droit de préemption. Par contre, une mesure fiscale d'exonération des droits de mutation irait dans ce sens.

Ainsi les acquisitions de parcelles de moins de 4 hectares seraient exonérées de droits de mutation si elles sont rattachées à une propriété contiguë de plus de 4 hectares ou si, après acquisition, l'ensemble d'un seul tenant constitué dépasse les 4 hectares. Cette mesure est complémentaire du Défi-forêt.

#### **5.2.5 A défaut, favoriser l'acquisition par les communes ou la SAFER**

L'acquisition des parcelles forestières a pu pendant longtemps bénéficier d'une aide. La priorité était naturellement donnée à la résorption des enclaves. Sans que cette mesure soit annulée, elle a été suspendue, de fait, puisque la ligne budgétaire correspondante n'est plus abondée.

La dynamisation du marché foncier et l'incitation à la cession des toutes petites parcelles ne pourront être réelles que si des acheteurs existent pour « débarrasser » les propriétaires de leurs biens inutiles. Le « défi » forestier permet aux privés de se porter acquéreur et de bénéficier de certains avantages fiscaux. Mais dans certains cas nous n'aurons pas de riverains intéressés. La restructuration foncière pourrait alors faire intervenir la SAFER ou plus directement les collectivités locales qui seraient ainsi en mesure de constituer un patrimoine foncier destiné à servir de monnaie d'échanges lors d'opérations d'aménagement futures.

Il conviendrait de rétablir une dotation pour l'acquisition foncière des collectivités en ciblant cette action vers les petites parcelles n'atteignant pas la taille économique critique. C'est à dire pour des ensembles de parcelles dont la taille est inférieure à 4 hectares et qui ne trouvent pas preneur auprès des particuliers riverains.

## 5.3 L'accessibilité, une politique territoriale avec une implication locale forte

### 5.3.1 L'équipement des forêts

La mise des bois bord de route est estimée difficile (et donc coûteuse) sur 30% des surfaces boisées (voir § 3.2.1). L'amélioration des équipements de desserte constitue donc un enjeu fort de l'amélioration de la mise en marché.

En forêt privée, cette amélioration ne peut que rarement se raisonner au niveau de la propriété et doit être étudiée au niveau du massif. Partant de ce constat, des **schémas de desserte**, financés par l'Etat, et/ou le FEOGA et/ou les Conseils régionaux, ont déjà été réalisés depuis une quinzaine d'années dans un grand nombre de massifs forestiers, le plus souvent à l'initiative des CRPF et de l'ONF.

Ces schémas de desserte ont incontestablement suscité une réflexion collective entre propriétaires, organismes forestiers et certaines communes et ont débouché sur des réalisations significatives (voir statistiques DERF-DGFAR sur les subventions à l'investissement forestier : longueurs de voirie, plate-formes de retournement et place de dépôt financées).

Cette approche reste cependant très axée sur la seule amélioration de l'accessibilité des grumiers et des engins de débardage (fonction de production), mais se heurte parfois à l'opposition de propriétaires fonciers voire de communes ou de groupes de pression qui n'en voient pas l'intérêt.

Cet objectif d'amélioration de la desserte doit être repris dans le cadre d'une **approche territoriale** englobant l'ensemble des fonctions de la forêt. Les outils actuellement disponibles sont :

- **les schémas stratégiques de (grands) massifs :**

L'élaboration de tels « schémas » est en cours dans le Massif Central et dans les Alpes. Ils sont cités pour mémoire car ils sont plus axés, comme leur nom l'indique, vers la réflexion stratégique que vers la réflexion opérationnelle.

- **Les chartes forestières de territoires<sup>25</sup> (CFT) :**

Instituées par la LOF de juillet 2001, ces chartes constituent un outil privilégié pour intégrer les enjeux forestiers dans les stratégies de développement territorial. Au 30 mars 2006, on recensait 67 CFT (de 10 000 à 300 000 ha) dont une petite moitié portent, pour partie, sur la mobilisation (et la valorisation) des ressources forestières. Il n'a pas été possible de faire une analyse plus fine des objectifs des CFT ni de mesurer, à ce jour, en terme de financements accordés l'impact de cet outil sur la desserte forestière. On notera toutefois que les collectivités territoriales, en particulier les conseils régionaux, ont de plus en plus tendance à donner la priorité aux financements des actions forestières territorialisées.

---

<sup>25</sup> Le Cemagref de Grenoble a programmé en 2006 une expertise thématique concernant le développement de la filière bois-énergie, dans le cadre de stratégies territoriales telles que les CFT.

- **Les plans de développement de massif (PDM) :**

En concentrant une partie de leurs moyens humains sur des massifs forestiers privés de 3000 à 7000 ha et en s'associant aux dynamiques territoriales locales (Pays, CFT, Parcs Naturels Régionaux, communautés de communes), plusieurs CRPF, en lien avec des coopératives forestières régionales, ont engagé depuis 2004 des démarches de plans de développement de massif : cette démarche volontaire a pour objet :

- dans une première phase, de décrire et d'expertiser les peuplements forestiers sur ces massifs, et de définir avec les communes les principaux enjeux pour la forêt,

- et, dans une seconde phase, après animation auprès des propriétaires, de faire ressortir les zones d'intérêt prioritaire sur lesquelles des plans de gestion concertés pourront être établis à la parcelle.

C'est, bien entendu, dans le cadre de ces plans de gestion concertés (susceptibles de devenir des PSG collectifs volontaires si les propriétaires le souhaitent) que les éventuels projets de desserte gagneront en légitimité. C'est aussi dans le cadre de ces regroupements de propriétaires autour d'un même objectif que les actions de formation forestière seront les plus efficaces.

Il est intéressant de noter aussi que, dans cette démarche, les maires, porteurs des aspirations collectives, jouent un rôle important dans la phase d'animation.

Ces PDM sont mis en place avec l'aide financière, pour l'animation, des collectivités locales (Conseils régionaux) et de l'Europe (FEOGA).

A titre d'exemple, le CRPF Midi-Pyrénées, qui est le plus investi dans la démarche des PDM, a défini, à l'échelle régionale, 18 zones (massifs) représentant un total de 100 000 ha de forêts privées et 223 communes sur lesquelles sont ou seront engagées ce type de démarches.

Cette démarche va dans le sens d'une plus grande cohérence territoriale de la desserte forestière et mérite incontestablement d'être soutenue.

**5.3.2 L'accessibilité des grumiers au réseau public en dehors des massifs**

C'est l'objet :

- des schémas directeurs de la desserte forestière publique (avec élimination des points noirs)

- de la définition d'itinéraires autorisés aux véhicules transportant des bois ronds dont le poids total roulant est supérieur à 40 tonnes et comportant plus de 4 essieux (voir décret n° 2003-416 du 30 avril 2003 relatif au transport des bois ronds : les dispositions de ce décret, applicables jusqu'au 8 juillet 2006, ont été prorogées jusqu'au 8 juillet 2009 )

Le décret précité prévoit notamment que, à l'intérieur d'un département, les itinéraires sur lesquels la circulation des véhicules transportant des bois ronds est autorisée sont définis par arrêté du préfet.

Il importe que ces dispositions soient pérennisées et qu'une meilleure cohérence entre les itinéraires départementaux soit recherchée à l'échelon régional par les collectivités territoriales concernées. En effet les transports de bois sur de grandes distances doivent être resitués dans une perspective d'aménagement du territoire.

## 5.4 L'organisation du marché du bois, un rôle pour les interprofessions

Le marché du bois est éclaté par produits et par zones géographiques. Ainsi les associations interprofessionnelles régionales ont un rôle majeur pour assurer le dialogue entre l'amont et l'aval. Elles peuvent étudier et mettre en place des outils favorisant la connaissance réciproque de la ressource et des débouchés. Elles peuvent promouvoir des mécanismes, adaptés aux situations locales, d'échange, de recueil et de constitution de bases de données. Des axes existent d'une façon générale mais ils doivent être déclinés régionalement pour cerner d'abord et surtout les principaux enjeux d'une région. Le consensus ou du moins une vision largement partagée à ce niveau est nécessaire mais parfois difficile<sup>26</sup>.

### 5.4.1 La formation des hommes

La promotion d'une politique de formation des propriétaires et des entrepreneurs de travaux forestiers (ETF) est intéressante, tant au plan économique qu'environnemental et social. La priorité porte sur la gestion forestière, la mise en marché des bois et l'organisation des chantiers.

L'objectif n'est certainement pas de faire de tous les propriétaires des «professionnels» mais d'amener certains d'entre eux, notamment ceux qui bénéficient d'un plan simple de gestion, à un niveau de compétence leur permettant, s'ils ne peuvent assumer eux-mêmes toutes les tâches de gestion, de dialoguer efficacement avec les structures intermédiaires spécialisées (coopératives, experts agréés, exploitants forestiers).

Le relèvement du niveau de connaissances de ces propriétaires et des entrepreneurs de travaux forestiers, allant jusqu'à la mise en place de **formations qualifiantes** pour les sylviculteurs, devrait permettre à la forêt privée d'augmenter sa part dans la mise en marché des bois tout en améliorant ainsi la rentabilité de ses investissements.

### 5.4.2 Moderniser l'enquête annuelle de branche (EAB)

L'enquête annuelle de branche fournit théoriquement des données annuelles exhaustives et détaillées sur les flux de matières entre les divers acteurs de la filière au niveau départemental.

Cependant le procédé déclaratif est lourd pour les entreprises et la qualité des réponses est probablement très hétérogène.

Ainsi la méthode utilisée (exhaustive, par département etc.) mériterait d'être redéfinie en fonction des buts poursuivis à expliciter.

Il serait aussi possible de recouper ses résultats, au niveau régional et sur une période de quelques années, avec les prélèvements mesurés par l'IFN à partir de 2007 en forêt.

L'évolution de l'économie lors des dernières décennies doit conduire à repenser ce dispositif qui ne remplit plus bien son rôle.

---

<sup>26</sup> L'expérience en cours avec la récente création du Groupement de Production des Bois du Sud (GPBS), à l'initiative du Syndicat des Sylviculteurs du Sud Ouest, est novatrice et mérite d'être suivie. Mais l'aval de la filière pin maritime d'Aquitaine n'y est pas favorable. L'objectif de constitution d'un stock de bois sur pied d'un million de m<sup>3</sup> est ambitieux. Il serait souhaitable que la gestion d'un tel stock se fasse en concertation avec les représentants de la première transformation, faute de quoi le dispositif pourrait être ressenti comme une machine à organiser la rétention.

## 6 CONCLUSION.

Le morcellement de la forêt privée est le problème fondamental qui induit de grandes difficultés pour la mise en marché des bois, notamment par l'insuffisance de la desserte forestière et une moindre compétence de très nombreux propriétaires. En faisant porter l'effort des pouvoirs publics essentiellement dans le domaine du morcellement, il est possible d'espérer des progrès.

Principalement, toutes les mesures pour les forêts, déjà prises ou à prendre, devraient être repensées, ou pensées, selon deux axes à privilégier grâce à des incitations fiscales :

1°) La professionnalisation du maillon intermédiaire de la filière (entre les propriétaires et les industriels) à travers un regroupement des activités de gestion forestière et de commercialisation des bois dans le cadre d'un mandat de gestion et de commercialisation, soit dans le cadre d'un plan simple de gestion. Ce regroupement doit être confié à des professionnels reconnus.

2°) La lutte contre le morcellement lors des successions, en favorisant la mobilisation du foncier et en promouvant la constitution d'ensembles d'au moins 4 hectares d'un seul tenant.

Toute aide (subvention ou allègement fiscal) ne devrait être accordée que si la forêt est gérée et les bois vendus, par l'intermédiaire d'un professionnel ou si le propriétaire dispose d'un plan simple de gestion. Dans cette hypothèse, nous pourrions, en dix ans, atteindre 5,3 millions d'hectares de forêts privées gérées économiquement, soit la moitié de la surface totale de la forêt privée.

Le nombre de propriétés concernées serait de 200 000, soit 18 % du total.

Le coût total de l'incitation fiscale serait voisin de 62 millions €/an

La diversité des forêts françaises doit conduire à des politiques territoriales ou sectorielles adaptées à chaque région. La collectivité nationale peut soutenir ces politiques. Mais elle ne peut se substituer aux collectivités locales ou aux interprofessions dans les domaines, de territoire ou sectoriel, qui sont de leur compétence.

Le domaine, lié au foncier, est difficile car il touche le droit de propriété. Une évolution certaine des mentalités est nécessaire. Il convient que les propriétaires fassent confiance à d'autres et, en particulier, aux professionnels. Evidemment ceux-ci doivent mériter cette confiance.

L'efficacité de certaines mesures d'incitation forestières peut apparaître comme décevante car leurs résultats sont à moyen, voire à long terme. La sylviculture est à la racine de la production de bois. L'amélioration de la commercialisation n'est possible que par une adaptation des modes de gestion. Comme dans beaucoup de domaines industriels, c'est l'aval qui oriente la production. Les emplois de la filière Bois dépendent de la santé économique des entreprises. Il importe de rapprocher l'amont et l'aval de la filière par une interface constituée d'organismes regroupant gestion et commercialisation et assurant cette jonction au moindre coût.

Enfin, le développement du secteur Bois dépasse le seul aspect économique. Le matériau Bois est, par essence, *écologique*. Cette ressource, naturelle et renouvelable, joue un rôle central contre l'effet de serre. En intégrant mieux les forêts dans l'économie française, les pouvoirs publics peuvent apporter une contribution non négligeable à la lutte contre le réchauffement climatique.

Jean BOURCET

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, sweeping initial 'J' followed by a long horizontal stroke.

Pierre ROBERT

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized initial 'P' followed by a horizontal line with a small loop at the end.

Antoine ZELLER

A handwritten signature in black ink, starting with a large, stylized initial 'A' followed by several loops and a long horizontal stroke.

## 7 ANNEXES

Annexe 1	La lettre de commande	page 34
Annexe 2	Les personnes rencontrées	page 36
Annexe 3	Le mandat de gestion et de commercialisation	page 39
Annexe 4	Le revenu économique annuel	page 41
Annexe 5	Les critères d'exploitabilité IFN	page 42
Annexe 6	L'imposition foncière (TFNB)	page 44
Annexe 7	Le plan simple de gestion	page 47
Annexe 8	Article 793 du code des impôts	page 50
Annexe 9	Article 885 H du code des impôts	page 54
Annexe 10	Article 199 decies H du code des impôts	page 55

## ANNEXE 1 : lettre de commande

ANNEXE 1 : lettre de commande



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

Direction Générale de la forêt  
et des affaires rurales

Le Directeur Général

Sous-direction de la forêt  
et du bois

Bureau des organismes  
et de la propriété forestière

78, rue de Varenne  
75349 Paris 07 SP

Monsieur Pierre ROBERT

Monsieur Jean BOURCET

Monsieur Antoine ZELLER  
Ingénieurs généraux du génie rural, des eaux et des  
forêts

Copie Monsieur Gérard TENDRON, Président de la 4<sup>ème</sup>  
section du CGGREF

Dossier suivi par : Hélène  
MICHAU  
Tél : 01 49 55 56 54  
Fax : 01 49 55 51 23  
Réf : CGGREF MISSIONS  
AUDIT  
P.J. :

Mél :

Objet : Missions Conseil général du Génie rural des eaux et des  
forêts.  
Audit de la forêt privée sur la première mise en marché.

Paris, le : 28 AVR. 2006

La politique forestière du Gouvernement inscrit dans ses objectifs prioritaires la valorisation d'une ressource en bois insuffisamment exploitée. Une des conditions nécessaires est l'organisation de l'offre de bois, dans laquelle l'apport des forêts privées, largement majoritaires en surface, doit être amélioré en quantité et en qualité pour s'adapter à la demande des marchés.

Précisément, la méconnaissance des caractéristiques de la demande par une grande majorité des vendeurs constitue un des obstacles identifiés à cette adaptation.

Sous cet aspect, il paraît nécessaire d'identifier les freins limitant la valorisation de la ressource et les solutions qui pourraient contribuer à son amélioration.

C'est pourquoi, à partir d'une étude de cas ciblée sur plusieurs marchés (bois d'œuvre, bois d'industrie, bois énergie), vous analyserez les relations fournisseurs-clients en vous appuyant sur la grille suivante :

- ⇒ Identification de la demande de bois (modalités des contrats : quantité, cadencement, qualité, prix, livraison, etc.), nature des acheteurs.
- ⇒ Nature de l'information économique sur cette demande détenue par les vendeurs.
- ⇒ Nature de l'information économique sur l'offre détenue par les acheteurs.
- ⇒ Modes de structuration de l'offre pour répondre à cette demande ; rôle des intermédiaires (coopératives, OGEC, experts forestiers, autres) ; rôle des structures de regroupement de gestion (associations syndicales de personnes, dont associations syndicales de gestion forestières – ASGF, chartes forestières de territoires, plans de développement de massif) ; rôle des experts forestiers.

⇒ Modes de structuration des acheteurs et de leurs intermédiaires pour tenir compte des spécificités de l'offre de bois : groupements d'achats (des scieurs ou autres), sociétés d'approvisionnement, rôle des experts forestiers, autres.

⇒ Diagnostic sur les caractéristiques de la relation fournisseur-client. Rôle de l'interprofession nationale (et des interprofessions régionales) observatoire(s) économique(s) existants et à créer.

⇒ Propositions d'amélioration et d'innovations : organisation économique des producteurs : dynamisation du mouvement coopératif, analyse de l'outil groupements de producteurs, développement de contrats d'approvisionnement, prêts à intérêt différé, fiscalité appliquée au bois mobilisé, conséquences réglementaires.

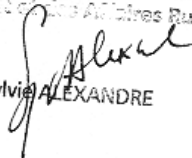
Cette étude sera conduite sur les régions suivantes, où la forêt privée est particulièrement présente :

- Aquitaine ; Poitou-Charentes,
- Midi-Pyrénées (forêt de montagne),
- Normandie,
- Bourgogne,
- Franche-Comté,
- Languedoc-Roussillon.

Un rapport d'étape sera établi pour fin septembre 2006, le rapport définitif étant attendu pour décembre 2006.

Je vous remercie d'avance de ces réflexions qui contribueront de façon décisive à la réalisation des objectifs de la politique forestière du gouvernement.

L'Adjointe au Directeur Général  
de la Forêt et des Affaires Rurales

  
Sylvie ALEXANDRE

**Annexe 2 : Les personnes rencontrées**  
**(Présentation par ordre chronologique)**

M Henri PLAUCHE GILLON	Président de la fédération « Forestiers Privés de France » et du centre national de la propriété forestière (CNPPF)
M Pierre VERNERET	Directeur de la Fédération Nationale du Bois (FNB)
M BLONDEAU	Technicien représentant un propriétaire exploitant Franche-Comté
M CALVI	Entreprise d'approvisionnement Franche-Comté
M BERTIN	Exploitant forestier scieur Franche-Comté
M Alain MARAVAL	DRAF Franche-Comté
M Jean-Jacques VERNEY	Directeur de la coopérative forestière COFORET Franche-Comté
M. LEFORESTIER	Expert forestier agréé à Besançon (Doubs)
M François JANEX	Directeur du CRPF Franche-Comté
M. Paul-Antoine LACOUR	Association Forêt-Cellulose (AFOCEL à Nangis)
M Lionel SAY	Directeur général de la coopérative CFBL (Bourgogne)
M D'HERBOMEZ	Exploitant forestier (Bourgogne)
M Jean-François GAITEY	Président UBB (Bourgogne)
M Daniel ROBERT	SRFB (Bourgogne)
M Jean-Michel MERIAUX	
M Paul et Yann FORTUNATO	Société de récolte forestière et de bois de chauffage Montpellier (Languedoc-Roussillon)
Mme de L'ESTOILE	Présidente
M DUCRAY	Directeur de l'UCFF
M François BOURGIER	Propriétaire forestier Pays de Sault (11) Languedoc-Roussillon
M Hubert LIBOUREL	Président
M Alain GUIRAUD	Directeur du CRPF de Languedoc-Roussillon
M Jérôme LOUVET	Expert Forestier à Perpignan dans les P.O. (Languedoc-Roussillon)
M INARD	Président d'ARFOBOIS
M Jean-Claude ENGELVIN	Exploitant forestier
Mme Evelyne NGUYEN	(Languedoc-Roussillon)
M MONTEL	Président
M GAMET	Directeur de COSYVA (Languedoc-Roussillon)
M Jean-Louis MARSANDE	Société d'approvisionnement SEBSO (Languedoc-Roussillon)

Mme Sylvie COISNE	Gérante du GF SOMICAL en Lozère (Languedoc-Roussillon)
M Luc BOUVAREL	Directeur du CRPF de Midi-Pyrénées à Toulouse
M. Gilles BARREAU	Expert forestier agréé à Gragnague (Midi-Pyrénées)
M Henri DEDIEU M Christophe BERNARD	Président de COFOGAR Directeur adjoint d'Alliance forestière (Midi-Pyrénées)
M Jean-Louis MASSON	Directeur de SUD-ABIES, société de gestion et d'exploitation forestière en Languedoc-Roussillon
M Jean SIONNEAU	Directeur TEMBEC SEBSO Midi-Pyrénées
M Stéphane FOURY	Gestionnaire de la forêt de GROUPAMA (Midi-Pyrénées)
M Jacques AMALRIC M Jacques MIRAULT	Adjoint technique à la DDAF du Tarn DRAF-SERFOB de Midi-Pyrénées
M Jacques DIMON M Jacques MIRAULT	DRAF SERFOB de Midi-Pyrénées
M. Roland BURRUS	propriétaire et responsable d'organismes professionnels forestiers nationaux et de Franche-Comté
M. DAVEZAC	Directeur société d'approvisionnement SMURFIT-KAPPA-COMPTOIR DU PIN à Bordeaux
M Thierry MAZET	Service Agriculture Forêt Mer Montagne DRAF Aquitaine
M Yves LESCOURGUES	Directeur CRPF Aquitaine
M Jacques BEYNEL M LATOUR	Président Directeur Syndicat des scieurs
M Christian PINAUDEAU M Eric DUMONTET	S.G de l'union des sylviculteurs du Sud-Ouest (USSO) Directeur du groupement des producteurs de bois du Sud (GPBS)
M CAPES M GRIGAULT	Président Directeur du comité PEFC Aquitaine
M Henri CHAPERON	Directeur Coopérative CAFSA
M François PUNEGNAT	Expert Forestier Bordeaux
M François PALIARD M Jean-Pierre SADOUX M Roland SUSSE M Jean-Pol GERARD	Président CNIEFEB Vice-président Vice-président Secrétaire de la compagnie nationale des experts forestiers et des experts en bois

M Marc HOELTZEL Mme Anne PERRET, Mme Nathalie LAURENT et Mme Isabelle PORQUET	DDAF délégué SERFOT (service forêt et territoire de Haute Normandie)
M FENAUX	propriétaire forestier et URSPFN de Normandie
M GARNIER	<i>exploitant forestier président du syndicat de Normandie</i>
M Olivier BOULAY	Directeur de l'interprofession ANORIBOIS de Normandie
M Philippe SERVAIN M Xavier POUSSIN	Président directeur de la CFR (Rouen)
M Philippe DAVID	expert forestier et président de l'association normande des experts forestiers
M Bruno HENRY	négociant en bois de chauffage à Rouen
Mme Marie de l'ESTOILE	présidente de la COFOROUEST à Rouen
M Alain POLGE	directeur du CRPF de Normandie
M Henri PLAUCHE GILLON M Eric TOPPAN	Président fédération nationale des syndicats de forestiers privés

### **Annexe 3 : Le mandat de gestion et de commercialisation**

La contractualisation avec les utilisateurs de l'aval est nécessaire pour leur garantir un approvisionnement régulier, continu et pérenne.

Cependant les intermédiaires ne peuvent pas s'engager sans avoir eux-mêmes des garanties des propriétaires. Le mandat de gestion et de commercialisation est destiné à assurer cette solidarité entre les propriétaires et leur organisme de gestion et de commercialisation.

#### **Les points qui doivent figurer dans le mandat :**

**Les contractants :** Le propriétaire et l'organisme de gestion et de commercialisation. Cet organisme doit être agréé par l'Etat après avis de la commission régionale de la forêt et des produits forestiers. Pour éviter des examens trop fréquents, on pourrait opter pour une durée quinquennale avec possibilité permanente de retrait en cas de dérapage.

**Le contenu :** Ce mandat porte à la fois sur les travaux et les coupes à réaliser sur les terrains concernés. Un tableau des travaux et un tableau des coupes constituent la partie essentielle du mandat. Ces tableaux donnent une indication sommaire des travaux et des coupes ainsi qu'un échéancier. Cet échéancier peut être modifié dans les mêmes conditions que pour les PSG.

**La mission :** Le propriétaire mandate l'organisme pour procéder en son nom et pour son compte aux travaux et aux coupes. Chaque année, le mandataire lui indique les travaux ou les coupes à réaliser. Les sommes perçues après avoir déduit les frais de gestion reviennent au propriétaire. Il s'agit d'une sorte de maîtrise d'ouvrage déléguée à un professionnel qui est mieux au fait pour faire réaliser ces opérations aux meilleurs coûts.

**La durée :** La durée où la gestion et la commercialisation sont confiées à l'organisme ne peut être trop courte sous peine de ne pas assurer une gestion durable. Il convient aussi d'éviter que le propriétaire se sente engagé sur une période trop longue qui pourrait lui donner le sentiment d'être dépossédé de son bien. L'équilibre entre ces deux objectifs rappelle un peu celui des PSG ; aussi il serait raisonnable de retenir une durée de 10 ans.

Cette durée correspond au minimum des plans simples de gestion. Elle est nécessaire pour assurer la visibilité de l'aval en matière d'approvisionnement. Elle traduit un acte de confiance du propriétaire à son mandataire, professionnel de la gestion et de la commercialisation. Elle peut être arrêtée ou substituée si cette confiance est trahie. Elle conduira les professionnels à faire preuve de sérieux.

**Les terrains concernés :** La liste des parcelles cadastrales faisant partie du mandat figure dans ce document. Ce sont ces parcelles qui bénéficient d'une réduction de l'impôt foncier obtenue auprès des services fiscaux en produisant une copie du mandat et pour la durée de celui-ci c'est à dire dix ans (10 ans).

**La rémunération :** Elle doit être librement fixée entre les parties. Cependant, en cas de dérapage, il devrait être possible par décret de définir des maxima à respecter. Elle devrait comporter une partie fixe correspondant aux frais de dossier et aux déplacements sur les terrains. La partie proportionnelle à la surface devrait être réduite car nous restons dans des tailles de propriété modestes. En effet, à partir de 25 hectares le plan simple de gestion s'impose. Le type d'éventuels contrats pour les propriétés plus importantes est à définir au cas par cas entre les parties en sachant que le PSG fixe déjà un cadre à ses relations.

**La notification :** Le mandat de gestion et de commercialisation doit être notifié au centre régional de la propriété forestière. C'est ce centre qui délivre les attestations nécessaires aux mesures d'aide.

Dans le cas où le mandat est résilié, cette résiliation doit être également notifié à ce centre. Les dégrèvements fiscaux cessent aussitôt.

Ces notifications sont faites par l'organisme agréé.

## Annexe N°4

### Revenu économique annuel

Classe de taille	pourcentage de la surface selon la classe de taille*					revenu moyen par hectare	Revenu moyen de la classe
	Taillis Simple	Taillis Sous futaie	Futaie résineuse	Futaie feuillue	Futaie mixte		
1 à 4 Ha	34	21	21	13	8	68	170
4 à 10 Ha	30	21	22	15	9	88	617
10 à 25 Ha	28	24	23	15	7	89	1564
25 à 50 Ha	20	19	34	15	10	105	3947
50 à 100 Ha	21	21	28	13	11	97	7268
100 à 500 Ha	16	22	40	13	4	106	31732
Revenu**<4Ha	5	72	127,5	102	119	en €/Ha/an	en €/Ha
Revenu**>4Ha	10	90	150	120	140	en €/Ha/an	

\* voir le numéro 144- novembre 2002 d'Agreste

\*\* du peuplement (taillis simple; taillis sous futaie; futaie résineuse; futaie feuillue; futaie mixte)

#### **Seuil économique**

Il faut financer 2 journées par an d'interventions techniques et administratives soit 400€ (2 fois 200€/J)

#### **De 1 à 4 hectares**

Le taillis simple (34%), le taillis sous futaie (21%), la futaie feuillue (13%) sont sous le seuil économique de 400 €/an

économique de 400 €/an

En futaie résineuse le seuil n'est pas atteint pour 15% sur 21%, en futaie mixte pour 6,3% sur 8%,

Pour cette catégorie **92%** de la surface est au dessous du seuil économique d'un revenu de 400€/an

#### **A partir de 4 hectares**

Le revenu moyen présente un intérêt économique

#### **Seuil activité principale**

Il faut financer 1 salaire (au SMIC 31750€/an charges sociales comprises) Soit à partir de 300hectares soit 5500 propriétés (0,5%) et 1250000 hectares (12%)

#### **Taillis simple**

Nous prendrons une récolte de 5 m<sup>3</sup>/Ha/an

Prix moyen de vente pris à 2 €/m<sup>3</sup> ou 1\*

Le revenu annuel est de 10 €/Ha/an (5)

#### **Taillis sous futaie**

Nous prendrons une récolte de 6 m<sup>3</sup>/Ha/an

Prix moyen de vente pris à 15 €/m<sup>3</sup> ou 12\*

Le revenu annuel est de 90 €/Ha/an (72)

#### **Futaie résineuse**

Nous prendrons une récolte de 7,5 m<sup>3</sup>/Ha/an

Prix moyen de vente pris à 20 €/m<sup>3</sup> ou 17\*

Le revenu annuel est de 150 €/Ha/an (127,5)

#### **Futaie feuillue**

Nous prendrons une récolte de 6 m<sup>3</sup>/Ha/an

Prix moyen de vente sera à 20 €/m<sup>3</sup> ou 17\*

Le revenu annuel est de 120 €/Ha/an (102)

#### **Futaie mixte**

Nous prendrons une récolte de 7 m<sup>3</sup>/Ha/an

Prix moyen de vente pris à 20 €/m<sup>3</sup> ou 17\*

Le revenu annuel est de 140 €/Ha/an (119)

\* valeur €/m<sup>3</sup> pour les surfaces de moins de 4 Ha

( ) revenu annuel pour moins de 4 Ha

## ANNEXE 5 : critères IFN pour l'exploitabilité

Quatre données indépendantes renseignées sur chaque point d'inventaire permettent de qualifier l'exploitabilité du point IFN suivant des classes. Des résultats en surface et en volume peuvent leur être associés.

Les modalités présent par les 4 variables (pente, portance, distance de débardage et accessibilité) sont décrites ci-dessous.

PENTE		
PENT	NOM_PENT	Classe de pente
1	PENTE 0-15%	< 30%
2	PENTE 15-30%	< 30%
3	PENTE 30-70%	>= 30%
4	PENTE >= 70%	>= 30%

PORTANCE	
PORT	NOM_PORT
1	SOL NON ACCIDENTE ET PORTANT
2	SOL ACCIDENTE OU MOUILLEUX

DISTANCE	
DIST	NOM_DIST
1	DEBARDAGE < 200 m
2	DEBARDAGE 200-500 m
3	DEBARDAGE 500-1000 m
4	DEBARDAGE 1000-2000 m
5	DEBARDAGE >= 2000 m
6	INEXPLOITABLE

ACCESSIBILITE	
ACCES	NOM_ACCES
1	SANS CREATION D'INFRASTRUCTURE
2	TRAVAUX SPECIAUX PISTE POSSIBLE
3	TRAVAUX SPECIAUX PISTE IMPOSSIBLE
4	INEXPLOITABLE

**ANNEXE 5 (suite) :** Les classes d'exploitabilité de la ressource en bois à partir des données IFN.

<b>Classe d'exploitabilité</b>	<b>Création de piste de débarquement</b>	<b>Distance de débarquement</b>	<b>Pente</b>	<b>Nature du terrain</b>
Facile	Néant	< 1000 m	< 15 %	Non accidenté et portant
	Néant	< 200 m	15 – 30 %	Non accidenté et portant
Moyenne	Néant	200 - 1000 m	15 – 30 %	Non accidenté et portant
	Néant	200 – 1000 m	< 15 %	Accidenté ou mouilleux
	Néant	< 200 m	< 30 %	Accidenté ou mouilleux
	Néant	1000 – 2000 m	< 15 %	Non accidenté et portant
Difficile	Néant	< 200 m	> 30 %	Quelconque
	Néant	200 - 1000 m	15 – 30 %	Accidenté ou mouilleux
	Néant	200 - 1000 m	> 30 %	Quelconque
	Néant	1000 - 2000 m	< 15 %	Accidenté ou mouilleux
	Néant	1000 – 2000 m	> 15 %	Quelconque
	Néant	> 2000 m	Quelconque	Quelconque
	Nécessaire	Quelconque (hors inexploitable)	Quelconque	Quelconque
Très difficile	Impossible et inexploitable	Quelconque	Quelconque	Quelconque

## ANNEXE 6 : L'imposition foncière (Taxe Foncière Non Bâti)

Tous les chiffres utilisés correspondent à l'année 2003.

**a) La base nette d'imposition** est utilisée pour calculer l'impôt. Un taux est appliqué, sur cette base nette, par chaque collectivité (communes, départements, régions). La base nette n'a plus été révisée depuis fort longtemps. L'actualisation qui est faite annuellement a abouti à des dérives difficilement compréhensibles au bout de plusieurs décennies.

Ainsi la part des bois et forêts apparaît excessivement élevée, d'une façon très surprenante :

Nature	Base nette totale*	pourcentage
Bois et Forêts	110	57 %
Autres	82	43 %
Total	192	100 %

Il convient de rappeler l'impôt perçu en 2003 par les diverses collectivités

Collectivité	Impôt perçu*	pourcentage
Communes	1163	96 %
Départements	39	3 %
Régions	9	1 %
Total	1211	100 %

\* chiffres de 2003 en million d'euros

Le taux d'imposition est devenu aberrant (630 %) au fil des actualisations sur plusieurs décennies.

**b) La réduction d'impôts** peut être estimée en appliquant ce taux moyen (630 %) à la base nette totale des bois et forêts (110 millions d'€) et en ramenant cela à 20 %: 139 millions d'euros. Cela serait valable si cette mesure touchait la totalité (soit 11,9 millions d'hectares de la forêt privée au total au titre de TFNB)

Il est raisonnable de ne retenir qu'un peu moins de la moitié de la surface (5,3 millions d'hectares en France métropolitaine). Le coût en est globalement de 62 millions (soit un coût à l'hectare de 12 euros/Ha/an)

Dans ce calcul, nous pourrions tenir compte de la répartition des catégories de peuplements pour l'ensemble des propriétés et pour celle de plus de 4 hectares (8,5 millions d'hectares sur un total de 10,6 millions). La différence est minime puisque pour l'ensemble des propriétés supérieures à 4 hectares, le revenu cadastral moyen n'est que de 103,4 % de la moyenne générale. La différence n'est pas significative et nous retiendrons la première méthode d'une stricte proportionnalité.

### **c) Répartition par type de peuplements**

On peut expliciter cette mesure en fonction des types de peuplements. La corrélation avec la richesse de la forêt et son apport à l'économie nationale est satisfaisante. Cette mesure est bien un encouragement à une mise en valeur profitable à l'ensemble des acteurs de la filière et plus généralement à l'ensemble de la société française :

Nature du peuplement	Surface imposée *	Base nette**	Réduction d'impôt ***
Peupleraie	125	42	53
Futaie feuillue	680	20	25
Futaie mixte	132	13	16
Futaie résineuse	2'717	21	27
Taillis sous futaie	2'727	9	11
Taillis	4'682	1	2
Moyenne		9	12

\* en milliers d'hectares

\*\* en euros par hectare

\*\*\* en euros par hectare et par an

### **d) Surfaces concernées par la mesure**

Nous avons d'une part les surfaces susceptibles d'un PSG et d'autre part les propriétés non assujettis au PSG mais de plus de 4 hectares.

Le tableau suivant donne la répartition et la cible de la mesure :

Nature	Surface totale*	pourcentage	Surface cible	Pourcentage (S cible/ S totale)
PSG nombre**	3,5 (38)	33,0 %	2,8 (25)	80 % (66%)
+ de 4 Ha nombre	5,0 (406)	47,2 %	2,5 (175)	50 % (43 %)
- de 4Ha nombre	2,1 (656)	19,8 %	0 (0)	0 % (0 %)
Total nombre	10,6 (1100)	100,0 %	5,3 (200)	50,0 % (18 %)

\* en millions d'hectares ; \*\* ( ) en milliers de propriétés

Grâce à cette mesure, nous espérons faire passer la surface bénéficiant d'un PSG de 2,65 Mha (76 %) à 2,8 Mha (80%) et celle bénéficiant d'un regroupement à 50 % de la surface totale de plus de 4 Ha non assujettie au PSG (soit 2,5 Mha)

#### **e) Etalement de la mesure**

Nous admettrons que la mesure concerne dès la première année essentiellement les plans simples de gestion. Elle va augmenter très vite les premières années pour se stabiliser au bout de dix ans :

années	Surface concernée	Coût annuel
1	2'650	31,0
2	3'535	41,4
3	4'125	48,3
4	4'515	52,8
5	4'775	55,6
6	4'950	57,9
7	5'065	59,3
8	5'145	60,2
9	5'200	60,8
10	5'300	62,0

## ANNEXE 7 : Le plan simple de gestion, un outil qui a fait ses preuves

Comme indiqué ci-dessus, la mise en marché des bois débute avec la planification des coupes, dans le temps et dans l'espace. C'est elle qui permet de connaître la nature, l'essence dominante, la localisation, la date de réalisation des coupes et une première estimation du volume disponible.

A la différence des autres documents de gestion (code de bonnes pratiques sylvicoles et règlement-type de gestion) créés par la loi d'orientation forestière du 9 juillet 2001, **le plan simple de gestion (PSG), mesure phare de la loi du 6 août 1963, reste le seul outil réglementaire de planification des coupes en forêt privée.** Il ne s'applique, à titre obligatoire, qu'aux propriétés de plus de 25 ha d'un seul tenant ou de plus de 25 ha si ces propriétés ont bénéficié d'une aide publique, et, à titre facultatif, aux propriétés de 10 à 25 ha d'un seul tenant.

Au 31 décembre 2005, le Centre National Professionnel de la Propriété Forestière (CNPPF) recense :

- 33 550 propriétés de plus de 25 ha d'un seul tenant, représentant 3 427 000 ha soumises à PSG,
- 21 320 propriétés soumises à PSG à titre obligatoire (64%\*), représentant 2 598 000 ha (76 %\*), effectivement dotées d'un PSG agréé,
- 1860 propriétés entre 10 et 25 ha représentant 49 700 ha dotées d'un PSG facultatif.

Soit au total 23 180 propriétés , représentant 2 647 700 ha dotées d'un PSG.

\* Ces pourcentages sont respectivement de 76 % et de 84 % si l'on exclut les 15 départements de la zone méditerranéenne où la proportion de PSG est beaucoup plus basse en raison de la faible productivité moyenne des terrains forestiers.

La loi précitée du 9 juillet 2001 a ouvert la possibilité, pour les régions qui le souhaitent d'abaisser jusqu'à 10 ha d'un seul tenant le seuil des PSG obligatoire. A ce jour, cette extension possible du champ des PSG n'a pas été mise en oeuvre. Elle permettrait pourtant, en introduisant une planification des coupes dans la tranche des propriétés de 10 à 25 ha, d'améliorer

sensiblement la mise en marché des bois. **L'abaissement du seuil des PSG reste un objectif à ne pas perdre de vue pour améliorer la mobilisation.** On observera toutefois qu'un abaissement généralisé à 10 ha du seuil des PSG obligatoire conduirait très schématiquement à multiplier par 3 le nombre de propriétaires concernés mais seulement par 1,5 la surface sous PSG (et ceci pour autant que le taux de réponse soit de 100%)

Depuis sa mise en place, **le PSG a incontestablement fait la preuve de son utilité, tant comme outil de politique forestière que comme outil de gestion forestière.** Il permet au propriétaire et au gestionnaire de mieux connaître la forêt et décider d'une gestion répondant aux attentes du propriétaire. Il est principalement axé sur la production (éventuellement sous contrainte environnementale et/ou sociale) ; sa finalité est bien la mise en marché du bois, objectif premier du législateur.

Le PSG est de moins en moins perçu comme une démarche administrative que l'on présente « pour être en règle ». De l'avis de la grande majorité des professionnels de la forêt rencontrés au cours de la mission, le PSG apparaît, au contraire, comme un investissement indispensable au développement de l'économie forestière, qui améliore la connaissance de l'offre et qui peut **faciliter la contractualisation entre les producteurs et les premiers transformateurs.**

Un premier cycle **d'évaluation de la mise en œuvre de la procédure des PSG** a été confié en 1996 par la DERF au CGGREF. Les 17 CRPF (excepté celui de Corse) ont été rencontrés et un total de 228 forêts sous PSG ont été visitées par les missionnaires. Les rapports d'évaluation régionaux ont été analysés et les conclusions et recommandations reprises dans un rapport de synthèse (CGGREF - JF CHAUMONT et Ph MARTINEL – Janvier 2003).

Au regard du thème qui nous concerne plus particulièrement (mise en marché des bois), trois des cinq critères d'évaluation des PSG sont instructifs :

- Critère « analyse de la gestion » : 85 % des PSG sont jugés comme présentant une analyse « dynamique » ou « correcte » de la gestion.
- Critère « progrès dans la gestion » : 91 % des PSG sont classés dans la rubrique « progrès » ou « stabilité »
- Critère « application du PSG » : 81 % des PSG sont considérés comme faisant l'objet d'une application « bonne » ou « satisfaisante ».

**Ces résultats sont encourageants quant au rôle du PSG dans la dynamisation de la gestion de la forêt privée** ; même si des analyses plus fines sont nécessaires, ils démontrent à l'évidence que le concept du PSG est plus que jamais d'actualité (même dans l'hypothèse d'une déréglementation de la forêt !)

Les rapporteurs précités ont également relevé que, sans divulguer de

renseignements individuels, les propriétaires pourraient autoriser le CRPF à constituer une base de données « permettant de disposer, dans chaque région, de la somme des renseignements figurant dans les PSG, notamment pour les prévisions de coupe ». Ces éléments font actuellement défaut pour l'évaluation de la ressource et de l'offre de bois. Il serait opportun que les organisations interprofessionnelles (nationale et/ou régionales) valident l'intérêt d'une telle démarche et, le cas échéant, coordonnent entre forêt privée et forêt publique la constitution de ces bases de données.

On notera également que, sur le modèle d'un PSG très simplifié, certains Centres Régionaux de la Propriété Forestière (CRPF), tel le Limousin, ont institué, avec l'aide de Conseils Régionaux, des plans d'actions forestiers (PAF), sans portée réglementaire, pour les petites propriétés non soumises à PSG. Ces documents permettent de mieux identifier la propriété, de définir les types de peuplements existants et de prévoir les interventions. Ils constituent un fil directeur pour le propriétaire et lui permettent, le cas échéant, de dialoguer avec une structure de gestion. En terme de surfaces et volumes, l'impact est sans doute faible, mais il a valeur d'exemple et constitue un bon outil pour développer la gestion forestière sur les petites propriétés.

Il est encore trop tôt pour mesurer l'impact que les **codes de bonnes pratiques sylvicoles (CBPS) et les règlements-types de gestion (RTG)** pourront avoir sur la mobilisation des bois. Dans leurs formes actuelles, la réponse n'est pas évidente. Les CBPS se présentent plus comme des documents de vulgarisation que comme de véritables outils de gestion. Quant aux RTG, pour autant qu'ils se développent, ils ne rempliront leur rôle, du point de vue de la mobilisation des bois, que si les coopératives et les experts concernés prennent l'initiative de « traduire », **de façon contractuelle, les itinéraires techniques proposés dans ces documents en un programme d'intervention du même type que celui du PSG.**

## ANNEXE 8 : Article 793 du code des impôts

Sont exonérés des droits de mutation à titre gratuit :

1. 1° (Périmé) ;

2° (Abrogé) ;

3° les parts d'intérêts détenues dans un groupement forestier à concurrence des trois-quarts de la fraction de la valeur nette correspondant aux biens visés au a ci-après, à condition :

a. que l'acte constatant la donation ou la déclaration de la succession soit appuyé d'un certificat délivré sans frais par le directeur départemental de l'agriculture et de la forêt attestant que :

les bois et forêts du groupement sont susceptibles de présenter une des garanties de gestion durable prévues à l'article L. 8 du code forestier ;

les friches et landes appartenant au groupement sont susceptibles de reboisement et présentent une vocation forestière ;

les terrains pastoraux appartenant au groupement sont susceptibles d'un régime d'exploitation normale ;

b. que le groupement forestier prenne, selon le cas, l'un des engagements prévus au b du 2° du 2 du présent article ;

Ce groupement doit s'engager en outre :

à reboiser ses friches et landes dans un délai de cinq ans à compter de la délivrance du certificat et à les soumettre ensuite au régime défini au b du 2° du 2 du présent article ;

à soumettre pendant trente ans ses terrains pastoraux à un régime d'exploitation normale ou, à défaut, à les reboiser ;

c. que les parts aient été détenues depuis plus de deux ans par le donateur ou le défunt, lorsqu'elles ont été acquises à titre onéreux à compter du 5 septembre 1979.

4° Les parts des groupements fonciers agricoles et celles des groupements agricoles fonciers, créés conformément à la loi n° 62-933 du 8 août 1962 et répondant aux diverses caractéristiques des articles L. 322-1 à L. 322-21, L322-23 et L322-24 du code rural, à concurrence des trois-quarts de la fraction de la valeur nette des biens donnés à bail à long terme ou à bail cessible, sous réserve des dispositions de l'article 793 bis, à condition :

a) Que les statuts du groupement lui interdisent l'exploitation en faire-valoir direct ;

b) Que les fonds agricoles constituant le patrimoine du groupement aient été donnés à bail à long terme dans les conditions prévues par les articles L. 416-1 à L. 416-6, L. 416-8 et L. 416-9 du code rural ou à bail cessible dans les conditions prévues par les articles L. 418-1 à L. 418-5 du code rural ;

c) Que les parts aient été détenues depuis deux ans au moins par le donateur ou le défunt.

Ce délai n'est pas exigé lorsque le donateur ou le défunt ont été parties au contrat de constitution du groupement foncier agricole et, à ce titre, ont effectué des apports constitués exclusivement par des immeubles ou des droits immobiliers à destination agricole.

L'exonération ne s'applique pas aux parts de groupements fonciers agricoles qui sont détenues ou qui ont été détenues par une société civile régie par la section 3 du chapitre IV du titre premier du livre II du code monétaire et financier ou par une entreprise d'assurance ou de capitalisation ;

Conformément aux dispositions de l'article L. 322-18 du code rural, le remboursement des avantages fiscaux prévus aux articles L. 322-1 à L. 322-24 du même code n'est pas dû lorsque la condition de parenté prévue à l'article L. 322-11 du code précité cesse d'être respectée à la suite de transmissions à titre gratuit ;

Peuvent être étendues aux départements d'outre-mer dans des conditions fixées par décret

en Conseil d'Etat, après avis des conseils généraux desdits départements, les dispositions des articles L. 322-1 à L. 322-21, L322-23 et L322-24 du code rural ;

5° les reversions de rentes viagères entre époux ou entre parents en ligne directe ;

6° la transmission par décès du bénéficiaire du contrat de travail à salaire différé dont la dévolution est régie par l'article L. 321-14 du code rural ;

2. 1° (Abrogé) ;

2° les successions et donations entre vifs, à concurrence des trois-quarts de leur montant, intéressant les propriétés en nature de bois et forêts, à la condition ;

a. que l'acte constatant la donation ou la déclaration de succession soit appuyé d'un certificat délivré sans frais par le directeur départemental de l'agriculture et de la forêt attestant que les bois et forêts sont susceptibles de présenter une des garanties de gestion durable prévues à l'article L. 8 du code forestier ;

b. qu'il contienne l'engagement par l'héritier, le légataire ou le donataire, pris pour lui et ses ayants cause :

- soit d'appliquer pendant trente ans aux bois et forêts objets de la mutation l'une des garanties de gestion durable prévues à l'article L. 8 dudit code ;

- soit lorsque, au moment de la mutation, aucune garantie de gestion durable n'est appliquée aux bois et forêts en cause, de présenter dans le délai de trois ans à compter de la mutation et d'appliquer jusqu'à l'expiration du délai de trente ans précité une telle garantie. Dans cette situation, le bénéficiaire s'engage en outre à appliquer le régime d'exploitation normale prévu au décret du 28 juin 1930 aux bois et forêts pendant le délai nécessaire à la présentation de l'une des garanties de gestion durable.

En cas de transmission de bois et forêts à l'Etat ou aux collectivités et organismes mentionnés à l'article 1042, l'engagement est réputé définitivement satisfait à concurrence d'une fraction de la valeur des biens exonérée déterminée par le rapport entre la superficie des biens objets de la transmission et la superficie totale des biens sur lesquels l'engagement a été souscrit. La même règle s'applique aux mutations de jouissance ou de propriété au profit d'établissements ou de sociétés, en vue de la réalisation d'équipements, aménagements ou constructions d'intérêt public, qui pourraient donner lieu à l'établissement d'une servitude d'utilité publique au titre de ladite mutation, ainsi qu'aux bois et forêts faisant l'objet d'une interdiction de reconstituer les boisements après coupe rase en application des deuxième à neuvième alinéas de l'article L. 126-1 du code rural ;

3° Les biens donnés à bail dans les conditions prévues aux articles L. 416-1 à L. 416-6, L. 416-8 et L. 416-9 ainsi qu'aux articles L. 418-1 à L. 418-5 du code rural, à concurrence des trois quarts de leur valeur, sous réserve des dispositions de l'article 793 bis ;

4° Lors de leur première transmission à titre gratuit, les immeubles acquis neufs ou en état futur d'achèvement dont la déclaration de l'achèvement des travaux prévue par la réglementation de l'urbanisme est déposée avant le 1er juillet 1994 à la mairie de la commune sur le territoire de laquelle l'immeuble concerné a été édifié et dont l'acquisition par le donateur ou le défunt est constatée par un acte authentique signé entre le 1er juin 1993 et le 31 décembre 1994.

L'exonération est subordonnée à la condition que les immeubles aient été exclusivement affectés de manière continue à l'habitation principale pendant une durée minimale de cinq ans à compter de l'acquisition ou de l'achèvement s'il est postérieur. En cas de donation, le délai s'impose au donataire si la durée de cinq ans à compter de la date de l'acquisition ou de l'achèvement, s'il est postérieur, n'est pas expirée.

La condition de cinq ans n'est pas opposable en cas de décès de l'acquéreur durant ce délai.

Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas aux immeubles dont l'acquéreur a

bénéficié des réductions d'impôt prévues aux articles 199 un decies et 199 undecies A.

Un décret en Conseil d'Etat détermine les modalités d'application des dispositions du présent 4°, notamment les obligations déclaratives incombant aux redevables et les pièces justificatives à fournir lors de l'enregistrement de la transmission mentionnée au premier alinéa ;

5° lors de leur première transmission à titre gratuit, les immeubles acquis neufs dont la déclaration de l'achèvement des travaux prévue par la réglementation de l'urbanisme a été déposée avant le 31 décembre 1994 à la mairie de la commune sur le territoire de laquelle l'immeuble concerné a été édifié et dont l'acquisition par le donateur ou le défunt est constatée par un acte authentique signé entre le 1er août 1995 et le 31 décembre 1995.

L'exonération est subordonnée à la condition que les immeubles aient été exclusivement affectés de manière continue à l'habitation principale pendant une durée minimale de deux ans à compter de l'acquisition et que le donataire, l'héritier ou le légataire ou leurs ayants cause prennent l'engagement de ne pas affecter les immeubles à un autre usage que l'habitation pendant une durée minimale de trois ans à compter de la transmission à titre gratuit.

La condition de deux ans n'est pas opposable en cas de décès de l'acquéreur durant ce délai.

Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas aux immeubles dont l'acquéreur a bénéficié des réductions d'impôt prévues aux articles 199 undecies et 199 undecies A.

Un décret en Conseil d'Etat détermine les modalités d'application des dispositions du présent 5° ;

6° lors de leur première transmission à titre gratuit, les immeubles ou fractions d'immeubles mentionnés aux articles 710 et 711, à concurrence des trois-quarts de leur valeur, lorsque l'acquisition par le donateur ou le défunt est constatée par un acte authentique signé entre le 1er août 1995 et le 31 décembre 1996 et qu'elle n'a pas donné lieu au paiement de la taxe sur la valeur ajoutée.

L'exonération est subordonnée à la condition que les immeubles aient été donnés en location par le propriétaire dans les conditions prévues aux 3° et 4° de l'article 199 decies B, pendant une durée minimale de neuf ans, à une personne qui les affecte de manière exclusive et continue à son habitation principale.

La location doit avoir pris effet dans les six mois de l'acquisition de l'immeuble.

Lorsqu'au jour de la transmission à titre gratuit, le délai de neuf ans n'est pas expiré, le bénéfice de l'exonération partielle est subordonné à l'engagement des donataires, héritiers ou légataires pour eux et leurs ayants cause de maintenir en location, dans les mêmes conditions, les biens transmis jusqu'à l'expiration de ce délai.

Un décret en Conseil d'Etat détermine les modalités d'application des dispositions du présent 6°, notamment les obligations déclaratives incombant aux redevables et pièces justificatives à fournir lors de l'enregistrement de la transmission mentionnée au premier alinéa.

7° Les successions et donations entre vifs, à concurrence des trois quarts de leur montant, intéressant les propriétés non bâties qui ne sont pas en nature de bois et forêts et qui sont incluses dans les espaces naturels délimités en application des articles L. 331-2, L. 332-2, L. 341-2 et L. 414-1 du code de l'environnement et de leurs textes d'application, ou délimités en application de l'article L. 146-6 du code de l'urbanisme, à la condition :

a) Que l'acte constatant la donation ou la déclaration de succession soit appuyé d'un certificat délivré sans frais par le directeur départemental de l'agriculture et de la forêt attestant que les propriétés concernées font l'objet d'un engagement de gestion conforme aux objectifs de conservation de ces espaces ;

b) Qu'il contienne l'engagement par l'héritier, le légataire ou le donataire, pris pour lui et

ses ayants cause, d'appliquer pendant dix-huit ans aux espaces naturels objets de la mutation des garanties de gestion conformes aux objectifs de conservation de ces espaces et dont le contenu est défini par décret.

Cette exonération n'est pas cumulable avec une autre exonération applicable en matière de droits de mutation à titre gratuit.

En cas de transmission de propriétés non bâties, qui sont incluses dans les espaces naturels délimités en application des articles L. 331-2, L. 332-2, L. 341-2 et L. 414-1 du code de l'environnement et de leurs textes d'application, ou délimités en application de l'article L. 146-6 du code de l'urbanisme, à l'Etat ou aux collectivités et organismes mentionnés à l'article 1042 du présent code, l'engagement est réputé définitivement satisfait à concurrence d'une fraction de la valeur des biens exonérée, celle-ci étant déterminée par le rapport entre la superficie des biens objets de la transmission et la superficie totale des biens sur lesquels l'engagement a été souscrit. La même règle s'applique aux mutations de jouissance ou de propriété au profit d'établissements ou de sociétés, en vue de la réalisation d'équipements, aménagements ou constructions d'intérêt public, qui pourraient donner lieu à l'établissement d'une servitude d'utilité publique au titre de ladite mutation.

### **Article 793 bis**

L'exonération partielle prévue au 4<sup>o</sup> du 1 et au 3<sup>o</sup> du 2 de l'article 793 est subordonnée à la condition que le bien reste la propriété du donataire, héritier et légataire pendant cinq ans à compter de la date de la transmission à titre gratuit. Lorsque cette condition n'est pas respectée, les droits sont rappelés, majorés de l'intérêt de retard visé à l'article 1727.

Lorsque la valeur totale des biens susceptibles de bénéficier de l'exonération partielle visée au premier alinéa, transmis par le donateur ou le défunt à chaque donataire, héritier ou légataire, excède 76 000 euros l'exonération partielle de droits de mutation à titre gratuit est ramenée à 50 p. 100 au-delà de cette limite.

Pour l'appréciation de cette limite, il est tenu compte de l'ensemble des donations consenties par la même personne à un titre, à une date et sous une forme quelconques à l'exception des donations passées devant notaire depuis plus de dix ans.

L'exonération partielle visée au premier alinéa ne s'applique pas lorsque le bail a été consenti depuis moins de deux ans au donataire de la transmission, à son conjoint, à un de leurs descendants ou à une société contrôlée par une ou plusieurs de ces personnes.

### **Article 793 ter**

L'exonération prévue aux 4<sup>o</sup>, 5<sup>o</sup> et 6<sup>o</sup> du 2 de l'article 793 est plafonnée à 46 000 euros par part reçue par chacun des donataires, héritiers ou légataires. Pour l'appréciation de cette limite de 46 000 euros, il est tenu compte de l'ensemble des transmissions à titre gratuit consenties par la même personne.

### **Article 793 quater**

Lorsque l'engagement prévu au quatrième alinéa du 6<sup>o</sup> du 2 de l'article 793 n'est pas respecté, les droits sont rappelés, majorés de l'intérêt de retard visé à l'article 1727.

## **ANNEXE 9 : Article 885 H du code des impôts**

Les exonérations prévues en matière de droits de mutation par décès par les articles 787 B et 787 C, le 1 et les 3°, 4°, 5°, 6° et 7° du 2 de l'article 793 et par les articles 795 A et 1135 bis ne sont pas applicables à l'impôt de solidarité sur la fortune.

Toutefois les dispositions du 3° du 1 du même article relatives aux parts d'intérêts détenues dans un groupement forestier sont applicables lorsque ces parts sont représentatives d'apports constitués par des biens mentionnés audit 3°.

Les biens donnés à bail à long terme dans les conditions prévues aux articles L. 416-1 à L. 416-6, L. 416-8 et L. 416-9 du code rural et ceux donnés à bail cessible dans les conditions prévues par les articles L. 418-1 à L. 418-5 du même code, qui ne sont pas en totalité qualifiés de biens professionnels en application de l'article 885 P, sont exonérés d'impôt de solidarité sur la fortune à concurrence des trois quarts lorsque la valeur totale des biens loués quel que soit le nombre de baux n'excède pas 76 000 euros et pour moitié au-delà de cette limite, sous réserve que la durée du bail soit au minimum de dix-huit ans et que les descendants du preneur ne soient pas contractuellement privés de la faculté de bénéficier des dispositions de l'article L. 411-35 du code rural.

Sous les conditions prévues au 4° du 1 de l'article 793, les parts de groupements fonciers agricoles et de groupements agricoles fonciers, soumis aux dispositions de la loi complémentaire à la loi d'orientation agricole n° 62-933 du 8 août 1962 et de la loi n° 70-1299 du 31 décembre 1970 relative aux groupements fonciers agricoles, qui ne sont pas en totalité qualifiés de biens professionnels en application de l'article 885 Q sont, sous réserve que ces parts soient représentatives d'apports constitués par des immeubles ou des droits immobiliers à destination agricole et que les baux à long terme ou les baux cessibles consentis par le groupement répondent aux conditions prévues au troisième alinéa, exonérées à concurrence des trois quarts, si la valeur totale des parts détenues n'excède pas 76 000 euros et pour moitié au-delà de cette limite.

## ANNEXE 10 : Article 199 decies H

1. A compter de l'imposition des revenus de 2001, il est institué une réduction d'impôt sur le revenu pour les contribuables domiciliés en France au sens de l'article 4 B qui, jusqu'au 31 décembre 2010, réalisent des investissements forestiers.

2. La réduction d'impôt s'applique :

a) Au prix d'acquisition de terrains en nature de bois et forêts ou de terrains nus à boiser lorsque cette acquisition, qui ne doit pas excéder 25 hectares, permet soit :

1° de constituer une unité de gestion d'au moins 10 hectares d'un seul tenant ou, dans les massifs de montagne définis à l'article 5 de la loi n° 85-30 du 9 janvier 1985 relative au développement et à la protection de la montagne, une unité de gestion d'au moins 10 hectares situés sur le territoire d'une même commune ou de communes limitrophes susceptible d'une gestion coordonnée ;

2° d'agrandir une unité de gestion pour porter sa superficie à plus de 10 hectares ;

3° de résorber une enclave.

Lorsque les terrains sont acquis en nature de bois et forêts, le contribuable doit prendre l'engagement de les conserver pendant quinze ans et d'appliquer, pendant la même durée, un plan simple de gestion agréé par le centre régional de la propriété forestière ou, si au moment de l'acquisition, aucun plan simple de gestion n'est agréé pour la forêt en cause, d'en faire agréer un dans le délai de trois ans à compter de la date d'acquisition et de l'appliquer pendant quinze ans. Dans cette situation, le contribuable doit prendre, en outre, l'engagement d'appliquer à la forêt le régime d'exploitation normale prévu par le décret du 28 juin 1930 jusqu'à la date d'agrément du plan simple de gestion de cette forêt. Lorsque les terrains sont acquis nus, le contribuable doit prendre l'engagement de les reboiser dans un délai de trois ans et par la suite de les conserver pendant quinze ans et d'appliquer, pendant la même durée, un plan simple de gestion agréé ;

b) Aux souscriptions ou acquisitions en numéraire de parts d'intérêt de groupements forestiers qui ont pris l'engagement d'appliquer pendant quinze ans un plan simple de gestion agréé par le centre régional de la propriété forestière ou, si au moment de la souscription, aucun plan simple de gestion n'est agréé pour la forêt en cause, d'en faire agréer un dans un délai de trois ans à compter de la date de souscription et de l'appliquer pendant quinze ans. Dans cette situation, le groupement doit prendre, en outre, l'engagement d'appliquer à la forêt le régime d'exploitation normale prévu par le décret du 28 juin 1930 jusqu'à la date d'agrément du plan simple de gestion de cette forêt. Le souscripteur ou l'acquéreur doit s'engager à conserver les parts jusqu'au 31 décembre de la huitième année suivant la date de la souscription ;

c) Aux souscriptions en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital des sociétés d'épargne forestière définies par l'article L. 214-85 du code monétaire et financier et aux acquisitions en numéraire des parts de ces sociétés, lorsque la société et le souscripteur ou l'acquéreur prennent les engagements mentionnés au b.

d) Aux dépenses de travaux forestiers effectués dans une propriété lorsqu'elle constitue une unité de gestion d'au moins 10 hectares d'un seul tenant et qu'elle est gérée en application d'un plan simple de gestion ou d'un règlement type de gestion agréé ou approuvé par le centre régional de la propriété forestière. Le contribuable doit prendre l'engagement de conserver cette propriété jusqu'au 31 décembre de la quinzième année suivant celle des travaux et d'appliquer, pendant la même durée, un plan simple de gestion ou un règlement type de gestion agréé ou approuvé par le centre régional de la propriété forestière ;

e) Aux dépenses de travaux forestiers payées par un groupement forestier dont le contribuable est membre, lorsque la propriété du groupement forestier sur laquelle sont réalisés les travaux constitue une unité de gestion d'au moins 10 hectares d'un seul tenant, gérée en application d'un plan simple de gestion ou d'un règlement type de gestion agréé ou approuvé par le centre régional de la propriété forestière. L'associé doit prendre l'engagement de conserver les parts du groupement jusqu'au 31 décembre de la huitième année suivant celle des travaux et celui-ci, l'engagement d'appliquer pendant quinze ans un plan simple de gestion ou un règlement type de

gestion agréé ou approuvé par le centre régional de la propriété forestière et de conserver, pendant la même durée, les parcelles qui ont fait l'objet des travaux ouvrant droit à réduction d'impôt.

3. La réduction d'impôt est calculée sur la base :

a) Du prix d'acquisition défini au a du 2. Lorsque l'acquisition de terrains permet de constituer une unité de gestion d'au moins 10 hectares situés dans un massif de montagne défini à l'article 5 de la loi n° 85-30 du 9 janvier 1985 précitée, elle est calculée en ajoutant à cette base le prix des acquisitions de terrains en nature de bois et forêts ou de terrains nus à boiser réalisées les trois années précédentes pour constituer cette unité et pour lesquels l'acquéreur prend les engagements mentionnés au a du 2 ;

b) Du prix d'acquisition ou de souscription défini au b du 2 ;

c) D'une fraction égale à 60 % du prix d'acquisition ou de souscription défini au c du 2 ;

d) Des dépenses payées mentionnées au d du 2 ;

e) De la fraction des dépenses payées mentionnées au e du 2, correspondant aux droits que le contribuable détient dans le groupement.

3 bis. Le montant total de la base de la réduction d'impôt mentionnée au 3 ne peut excéder 5 700 euros pour une personne célibataire, veuve ou divorcée et 11 400 euros pour un couple marié ou les partenaires liés par un pacte civil de solidarité, soumis à une imposition commune.

Les dépenses mentionnées au d du 2 sont retenues dans la limite de 1 250 euros pour une personne célibataire, veuve ou divorcée et 2 500 euros pour un couple marié ou les partenaires liés par un pacte civil de solidarité, soumis à une imposition commune. Lorsque la propriété fait l'objet d'un sinistre forestier, pour lequel les dispositions mentionnées au premier alinéa de l'article 1398 s'appliquent, ces limites ne sont pas applicables aux dépenses payées jusqu'au 31 décembre de l'année qui suit celle au cours de laquelle le sinistre est intervenu.

Les dépenses mentionnées au e du 2 sont retenues pour la fraction de la limite mentionnée au deuxième alinéa correspondant aux droits que le contribuable détient dans le groupement ou, lorsque cette limite n'est pas applicable, pour la fraction de la limite mentionnée au premier alinéa correspondant aux droits que le contribuable détient dans le groupement.

3 ter. Le taux de la réduction d'impôt est de 25 %.

4. La réduction d'impôt s'applique pour le calcul de l'impôt dû au titre de l'année d'acquisition des terrains mentionnés au a du 2, de l'année d'acquisition ou de souscription des parts mentionnées aux b et c du 2 et de l'année du paiement des dépenses mentionnées aux d et e du 2.

5. La réduction d'impôt fait l'objet d'une reprise au titre de l'année où le contribuable, le groupement ou la société d'épargne forestière cesse de respecter l'un des engagements mentionnés au 2. Il en est de même en cas de dissolution des groupements ou des sociétés concernés ou lorsque ces dernières ne respectent pas les dispositions prévues par les articles L. 214-85 et L. 214-87 du code monétaire et financier.

Toutefois, la réduction d'impôt n'est pas reprise :

a) En cas de licenciement, d'invalidité correspondant au classement dans la deuxième ou la troisième des catégories prévues à l'article L. 341-4 du code de la sécurité sociale ou de décès du contribuable ou de l'un des époux soumis à une imposition commune ;

b) Lorsque le contribuable, après une durée minimale de détention de deux ans, apporte les terrains pour lesquels il a bénéficié de la réduction d'impôt à un groupement forestier ou à une société d'épargne forestière, à la condition qu'il s'engage à conserver les parts sociales reçues en contrepartie, pour la durée de détention restant à courir à la date de l'apport ;

c) En cas de donation des terrains ou des parts ayant ouvert droit à la réduction d'impôt, à la condition que les donataires reprennent les engagements souscrits par le donateur pour la durée de détention restant à courir à la date de la donation.