

Colloque
Approches territorialisées des usages de la forêt
12 janvier 2017

**Une nouvelle approche territoriale
pour gérer les petites propriétés forestières**

(présentation orale en temps limité)

Yves POSS
AgroParisTech Clermont Ferrand,
PNR de Millevaches, PNR du Livradois Forez

Bonjour,

Vous voudrez bien me pardonner une présentation sans support visuel : pendant les derniers congés de la Toussaint, mon épouse a chuté lors d'un rodéo sur un dinosaure. Depuis, je me suis reconverti dans l'aide à la personne à plein temps... et n'ai pu me consacrer autant qu'il l'eût fallu à la mise en forme d'un diaporama.

Mon propos vise les petites propriétés forestières privées métropolitaines. Celles qui sont en déshérence, qu'elles soient forêts anciennes ou accrues, naturelles ou issues de reboisement. La question est de les réinstaller dans une gestion effective. Le contexte est celui d'une société post industrielle. Les motivations des détenteurs de parcelles forestières sont partagées entre économie et affectivité. La nécessaire baisse des coûts mérite d'être recherchée non seulement dans les progrès techniques ou l'organisation des chantiers, mais aussi dans l'interrogation sur le système même de la mobilisation des bois.

Pour cette démarche forestière, la référence est tirée de Jules Romains, et de son docteur Knock. Celui-ci adapte ses prescriptions à la connaissance qu'il a des habitants de son canton : il l'a acquise de bien des sources, dit-il, précisant qu'elle est différente de celle des agents du fisc, parce qu'il ne travaille pas, lui, pour l'État. Et il a pu dresser la carte de la pénétration médicale : chaque point rouge indique l'emplacement d'un malade régulier. Et, avec un effort particulier, il a pu s'implanter dans le hameau de Chabrières : l'énorme tache grise qui signalait sa réticence n'a pas complètement disparu, mais s'est, au moins, morcelée.

À partir de quelques exemples que j'ai pu connaître, je vais présenter une nouvelle répartition des rôles entre les acteurs. Inspirée, aussi, d'un système découvert en Autriche. Elle mérite d'être adaptée, débattue, ajustée aux multiples situations qui existent dans notre pays.

Le rôle principal est celui du gestionnaire forestier. Ce prestataire de services est à la disposition des petits propriétaires, à qui il présente une offre complète, adaptée au désir de chacun. Il ne s'agit pas seulement de récolter et de vendre les bois, mais bien

d'entretenir un patrimoine, même s'il est réduit. Un plan de gestion n'est pas forcément nécessaire : une première intervention, dans certains peuplements, peut être évidente. La vente des bois se fera de préférence abattus, triés, en bord de route ou rendu sur le parc des usines : les acheteurs auront ainsi pour interlocuteur un professionnel, les références de prix sont mieux connues, et une confiance mutuelle pourra émerger.

Les travaux eux-mêmes, s'ils dépassent les possibilités du gestionnaire, seront confiés à une entreprise choisie, probablement locale : la connaissance du milieu, de la portance des sols, des espèces protégées, de la situation locale est essentielle. Plus que les clauses particulières des contrats, c'est bien l'application de l'intervenant qui est garante de la protection de l'environnement, de l'état du parterre de coupes après l'exploitation : bûcheron qui manie ou dirige l'outil de coupe, débardeur qui conduit les engins. Ce respect du milieu forestier sera d'autant mieux acquis que le client sera celui qui a intérêt à retrouver parterre de coupe et tiges réservées en bon état : le propriétaire ou son gestionnaire.

L'effet de sillage de la vente des bois n'est plus suffisant pour financer les autres « fonctions » de la forêt. Il faudrait en tirer les conséquences : il n'est plus possible de ne retenir que le volume de bois abattu pour rémunérer les entrepreneurs de travaux forestiers. La qualité des prestations mérite d'être reconnue. Et d'autres tarifs que le prix au mètre cube devraient être expérimentés, et discutés, pour ces entrepreneurs du paysage.

Comme le docteur Knock, le gestionnaire forestier aura son implantation facilitée s'il peut espérer que son activité d'animation ne sera pas récupérée par un concurrent : en terme territorial, cela correspond à un consensus, collectif, pour favoriser un prestataire, connu et reconnu. Bénéficiant d'une clientèle de proximité, il pourra organiser des chantiers groupés, des lots de bois plus conséquents. Sa réputation aidera sa prospection commerciale, et inversement sera une garantie pour ses clients... Car il ne pourra risquer de perdre sa situation pour une opération malheureuse ou incorrecte : il est, dans tout village, un référent forestier que chacun peut consulter, et qui sera, d'une certaine manière, le garant de la compétence de ce gestionnaire.

À l'image de ce qui se fait en urbanisme avec le promoteur immobilier, un élu territorial pourrait décider de financer la prospection d'un gestionnaire sur un massif forestier, sur deux ou trois ans, en souhaitant qu'au bout de cette période il ait constitué sa clientèle.

Une autre intervention de fonds publics mériterait d'être instruite, pour assurer le financement des travaux, nécessaire pour développer la vente de bois façonnés. Une banque pourrait organiser ce « prêt de campagne » au propriétaire, prêt qui assurerait la soudure entre le début du chantier, et le paiement effectif par le vendeur. Il s'agit de faibles sommes, pour chaque chantier, l'unité minimale étant le grumier, soit quelque cinquante mètres cubes: le dossier devrait être simplifié, et la garantie pourrait simplement apportée par le gestionnaire. Pour un temps du moins, la banque pourrait adosser son risque à une aide publique. Ce financement contribuerait à la croissance des scieries : dans le système actuel, l'augmentation du volume traité, pour celles-ci, correspond à un besoin en fonds de roulement croissant, dont le récent rapport de la Banque de France a clairement montré les limites.

C'est à un rythme qu'elles n'ont jamais connues que les pratiques forestières devront évoluer pour s'adapter au changement climatique, et aux diverses innovations qui devraient l'accompagner. Le réseau AFORCE pourrait se décliner au niveau des grandes régions écologiques, avec une rencontre annuelle entre les gestionnaires et les chercheurs : les « bonnes pratiques » feront l'objet d'un échange, où se confrontent la pratique de terrain et la compétence scientifique. Via leur gestionnaire, les petits propriétaires bénéficieraient ainsi d'une modernisation des pratiques sylvicoles qu'ils ne peuvent, seuls, espérer maîtriser.

Experts, techniciens forestiers, gestionnaires se sont déjà engagés dans cette aventure, bousculant peu ou prou le système traditionnel. Ces exemples mériteraient d'être étudiés, évalués, appréciés. Et probablement mieux soutenus./.