

Une expérience de Délégué de massifs forestiers

Une des caractéristiques de la sylviculture est l'écart de temps considérable séparant les dépenses à réaliser et les revenus correspondants. La mise en place de financements adaptés pourrait permettre à la fois de développer les investissements et d'accroître les volumes de bois mis sur le marché, au profit de l'ensemble des acteurs de la filière.

par Henri PRÉVOT*

Il m'a été demandé de faire part ici de mon expérience de Délégué de massifs forestiers. Je ne voudrais pas évoquer ici des souvenirs pour le simple plaisir de me rajeunir de quelques décennies, mais retenir seulement ce qui peut être d'intérêt pour l'action future des uns ou des autres.

C'est en 1979 que le gouvernement de Raymond Barre, ne parvenant pas à s'expliquer l'ampleur du déficit de ce qu'il était convenu d'appeler « filière bois », a décidé d'envoyer « sur le terrain » trois « Délégués de massifs forestiers » : un dans le nord-est, un dans le sud-est et un autre dans le sud-ouest. Les deux premiers furent désignés parmi les ingénieurs du corps du Génie rural et des eaux et forêts et le troisième, moi-même, parmi le corps des mines. Nous avons chacun reçu une lettre de mission cosignée du ministre de l'Industrie, André Giraud, et du ministre de l'Agriculture, Pierre Méhaignerie.

Cette lettre de mission était de portée fort générale ; il s'agissait avant tout de créer des « commissions de la ressource », pour mettre tout le monde d'accord sur le volume des ressources en bois.

Les forêts du sud-ouest comportent les hêtraies des Pyrénées, les chênaies de l'Adour, les peupleraies de la Garonne, les bois du Massif central et, surtout, bien sûr, les pins maritimes des Landes et de Gironde, connus comme le « massif landais ». La situation dans le massif landais était, conjoncturellement, très tendue. Un conflit aigu opposait les propriétaires, regroupés en un syndicat actif et bien organisé, aux fabricants de pâte à papier (une usine à Fature, une autre à Mazamet et une troisième à Tartas). Un article d'une page entière dans « Le Monde » relatait que les propriétaires avaient décidé de suspendre leurs ventes à l'usine de Fature de « bois de trituration » (la matière première des producteurs de pâte à papier), si le prix de ces bois n'était pas significativement relevé.

Jusque-là, mon seul contact avec le pin maritime avait été des promenades dans les pinèdes de la « ville d'hiver » d'Arcachon, pendant les vacances, et, comme ingénieur du fond dans les Houillères du Nord, où le secteur qui m'avait été confié comprenait la dernière taille « boisée à bois », où j'avais appris

qu'avant de plier sous le poids du toit, le bois « chante ». Pourquoi donc avais-je désiré agir dans ce milieu que je ne connaissais pas, entre l'amont et l'aval de cette « filière-bois », non entre le marteau et l'enclume mais entre l'arbre et la cognée, ce qui risquait de ne pas être moins inconfortable ? Je me doutais aussi que l'introduction d'un *missi dominici* dans un milieu on ne peut plus girondin risquait de ne pas être facile !

Au ministère de l'Industrie, cela faisait quatre ans que j'étais responsable du secteur du textile et de l'habillement, et je cherchais de nouveaux horizons. Lorsque ce poste de Délégué de massifs forestiers m'a été proposé, j'y ai vu justement l'intérêt de la nouveauté. Plus profondément, je savais que les questions les plus intéressantes se posent aux jointures entre des mondes différents. Je devinais qu'il ne pouvait pas y avoir mondes plus différents que celui de la sylviculture et celui de l'industrie. Un pas de temps qui se compte en décennies chez la première et qui se compte en jours, voire en heures pour la seconde ! Il était bien connu que notre administration souffre de cloisonnement (c'est encore vrai aujourd'hui, bien sûr) ; ce poste, créé par deux ministres à la fois, présentait donc une occasion, à saisir sans faute ! Et je me disais que je pourrais être aidé par la solide formation en économie dont j'avais bénéficié, dispensée par Maurice Allais.

Les représentants des industries du bois étaient venus à Paris pour me présenter leur activité – cela leur était peut-être apparu naturel, du fait que j'appartenais au ministère de l'Industrie ? Ma première visite à Bordeaux fut donc pour le président du syndicat des sylviculteurs. Je me souviens de son message : « Vérité des volumes, vérité des prix ». J'ai voulu, d'emblée, me placer sur le terrain économique et technique. Ma seconde visite fut donc rendue à un homme qui avait conçu et élaboré un modèle de simulation de la croissance du massif forestier de pins maritimes, qui pouvait prévoir la production en fonction des âges de coupe, de la densité des arbres, après plantation ou après dépressage et éclaircie, en fonction aussi des modes de culture (labour, engrais, etc.). Ce qui paraît aujourd'hui assez banal était à l'époque une singulari-



© J. Cèdre/GRANDEUR NATURE-HOA-QUI-EYEDEA

Chargement de grumes de résineux, pour la papeterie.

té remarquable. Les essais auxquels il avait procédé lui avaient permis d'établir une loi de croissance de chaque arbre, prenant en compte la concurrence entre les arbres proches. L'essentiel était qu'il disposait d'un module qui pouvait servir de base de discussion.

Très vite, j'ai convié les sylviculteurs et les utilisateurs de bois (fabricants de pâte à papier, de panneaux de particules ou de contreplaqué, ainsi que scieurs) à une « commission de la ressource ». Comme le différend entre les uns et les autres portait sur le bois de trituration, je leur ai proposé de travailler sur le bois d'œuvre, c'est-à-dire le bois à scier. Puis j'ai proposé de former un groupe technique pour analyser et critiquer la méthode de simulation de la croissance du massif landais qui, après validation commune, servirait de base à nos travaux. Quelle ne fut pas ma surprise de voir que *tous* les participants souhaitaient faire partie du groupe ! De critique technique du modèle, il n'y en eut point ; mais cela n'avait guère d'importance, puisque les conclusions rejoignaient ce que tout le monde ressentait : la récolte de bois était très largement inférieure à ce qu'aurait donné une exploitation économiquement rationnelle du massif. Le détour, même seulement virtuel, par une étude technique avait rendu possible un discours accepté par tous : le massif était sous-exploité. Il était alors possible de se poser la bonne question : pour-

quoi ? C'est-à-dire : quelle est la relation entre l'offre et la demande de bois ?

Une autre question m'intriguait au plus haut point. Les recettes générées par la sylviculture proviennent, pour plus de 80 %, de la vente de bois d'œuvre et, pour moins de 20 %, de la vente de bois de trituration, c'est-à-dire des arbres que l'on coupe lorsque l'on « éclaircit » la forêt pour donner à ceux qu'on laisse plus de place pour grossir. Une augmentation de 50 % du prix du bois de trituration ne changerait presque rien au résultat, alors qu'un retard d'éclaircie pénaliserait gravement la qualité des arbres vendus comme bois d'œuvre. Pourquoi donc les sylviculteurs adoptaient-ils une attitude contraire à leur intérêt bien compris – du moins leur intérêt tel que je le comprenais ?

La réponse rationnelle était occultée par l'âpreté des relations entre sylviculteurs et industriels de la pâte à papier. C'est une amie, possédant quelques forêts, qui me l'a donnée, au cours d'un dîner que nous prenions ensemble : « C'est la seule ressource financière dont nous puissions disposer pour l'entretien de la forêt ! ». Une évidence aveuglante ! La forêt landaise avait été détruite à près de 50 % par de grands incendies, après la Seconde guerre mondiale ; les sylviculteurs avaient reçu une aide pour le reboisement, les semis, les labours et les engrais. Mais il fallait continuer à faire des dépenses, pour le dépressage, pour l'entretien des forêts, pour la protection

contre l'incendie, etc. Pour financer ces dépenses, les traités d'économie forestière que j'avais consultés donnaient la réponse : il suffisait que le propriétaire ait un « capital de gestion » qui produise des revenus annuels. Réponse aussi satisfaisante que celle que le renard de La Fontaine a faite au bouc qui lui demandait de quelle manière il pourrait sortir du trou dans lequel l'un et l'autre étaient tombés ! Quel propriétaire dispose d'un tel capital de gestion ? Se trouvait ainsi posée la question du financement de la sylviculture.

Relation entre l'offre et la demande, financement de la sylviculture : voilà les deux questions posées d'emblée dans le massif landais, questions qui, je m'en suis rendu compte depuis, entravent l'économie de la forêt, quelle que soit sa configuration. A force de retourner ces questions dans tous les sens, à force de discussions (parfois animées et chargées d'incompréhension) avec toutes les parties intéressées, il m'est apparu que ces deux questions – le financement des investissements et la mise sur le marché des bois – sont intimement liées. C'est cela, que je voudrais montrer maintenant, car c'est là que se trouve, à mon avis, une clé qui permettra à la forêt de rendre pleinement à la société les services qu'elle lui a toujours rendus (1). Il est encore possible de mettre en place les dispositifs qui répondront aux spécificités de cette « filière bois ».

Un scieur landais m'a fait remarquer que, depuis vingt ans, alors que le prix du bois avait connu de très fortes fluctuations (une hausse massive, au moment du premier choc pétrolier en 1973, suivie d'une baisse, tout aussi massive), les volumes de bois vendus avaient très peu varié. Cela se confirme, si l'on reporte sur un graphique une courbe représentant, année après année, les volumes et les prix du bois en monnaie constante : cette courbe a la forme d'un '8'. Il est difficile, dans ces conditions, d'affirmer que le volume de bois vendu est influencé par le prix. Cela se comprend aisément : si la demande de bois se fait plus intense, tout laisse à penser que le prix va augmenter ; mieux vaut donc attendre pour vendre. C'est vrai également du bois de trituration, car il est toujours possible de retarder de quelques mois une coupe d'éclaircie. Écoutons l'acheteur de bois d'une fabrique de pâte à papier : « C'est lorsque mes stocks sont pleins, que l'offre de bois est la plus abondante » ; en effet, si les stocks sont pleins, dans les mois qui suivent, les prix vont plutôt baisser. Quand aux bois mûrs, un scieur me disait : « Si vous voulez du bois, il faut surtout montrer que vous n'en avez pas besoin ! ». Les scieurs considèrent comme une donnée confidentielle le volume de bois qu'ils ont acquis, mais qu'ils n'ont pas encore scié.

Propriétaires, exploitants forestiers et scieurs étaient tous d'accord pour constater que la forêt est sous-exploitée et tous avaient le désir que les volumes de bois vendus augmentent. Il nous fallait donc un tableau de bord, permettant de suivre l'évolution des volumes vendus. Les scieurs ne voulaient pas déclarer

quelle quantité de bois ils avaient achetée, car leurs fournisseurs, en comparant ces achats aux volumes sciés, auraient pu connaître l'évolution de leurs stocks sur pied. Comment faire ? Les scieurs avaient un syndicat professionnel, les fabricants de parquets et lambris également, de même que les fabricants de palettes ; ces syndicats étaient unis dans une fédération. J'ai donc eu l'idée de ce dispositif : les entreprises déclarent à leur syndicat le volume de bois qu'elles ont acheté ; chaque syndicat en informe la fédération, qui fait le total ; la fédération rend public un indice d'augmentation du volume vendu. Ce dispositif donnait ainsi à chaque échelon un rôle qui lui permettait d'acquiescer une information qu'il n'avait pas auparavant, et chaque échelon transmettait à un autre échelon moins d'information que celle qu'il avait recueillie. Pendant tout le temps où j'ai été délégué de massif, nous connaissions, tous les mois, l'évolution des ventes et j'ai appris que, plusieurs années plus tard, ce système fonctionnait encore.

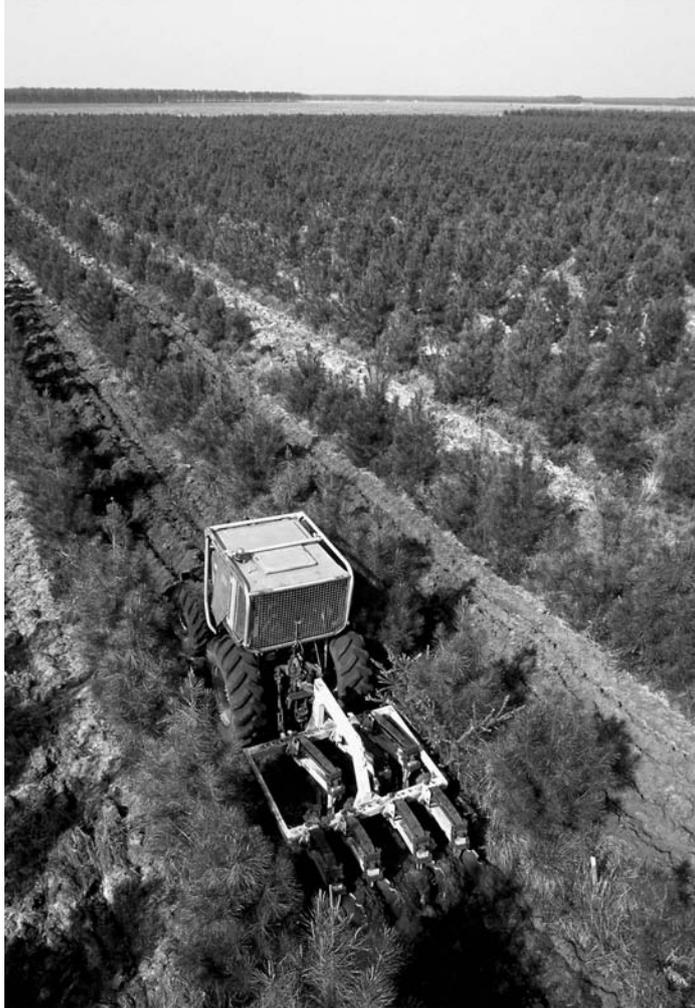
Mais la connaissance des flux ne suffit pas, bien sûr, à les modifier. L'arbre en train de croître est, d'abord, un bien en cours de production ; on peut dire que c'est également un capital de production, car c'est l'arbre qui crée du bois. Il arrive un moment où l'augmentation de la valeur du bois sur pied est inférieure au taux d'actualisation ; en termes économiques, sa valeur diminue. On ne peut plus dire que ce soit un produit en cours de production : c'est plutôt un produit en stock. C'est aussi une épargne, qui sera gérée... comme une épargne. C'est-à-dire qu'elle sera réalisée, quand le propriétaire aura besoin d'argent ou quand il craindra qu'elle ne perde de sa valeur. Or, cette épargne est exonérée d'impôts sur le capital et elle est très facilement mobilisable ; de plus, il est plus agréable de se promener dans une forêt bien formée que dans un semis. Il y a aussi quelque chose d'assez profond : tant que le propriétaire n'a pas vendu des arbres venus à maturité, il est libre de les vendre ou de ne pas les vendre ; lorsqu'il les a vendus et qu'il a reboisé (car il ne lui viendrait pas à l'idée de ne pas reboiser...), il « en prend pour quarante ans ».

Ce sentiment de perdre sa liberté face au dieu Cronos a beaucoup freiné la mise du bois sur le marché. Les amis que je me suis faits dans le massif landais me disent que les temps ont changé et que les propriétaires sont plutôt pressés de vendre, dès qu'ils le peuvent. Il faut dire qu'entre-temps est intervenue la tempête de l'hiver 1999, qui a beaucoup fait souffrir ceux qui avaient gardé leurs arbres trop longtemps.

Il reste que les statistiques montrent qu'il existe encore, en France, de très grandes quantités d'arbres trop âgés. C'est une épargne stérile, à un double point de vue : d'une part, c'est une épargne financière qui n'est pas employée, d'autre part, elle bloque un sol qui pourrait produire beaucoup plus. Une façon de faire sortir le bois sur le marché pourrait donc consister à proposer aux propriétaires de forêts une forme d'épargne plus intéressante.

Les propriétaires reprochaient aux scieurs de ne pas leur acheter davantage de bois. Pourtant, on comprend que les scieurs n'investissent pas, pour pouvoir exploiter plus de bois que le volume minimum qui sera de toute façon vendu : ils savent que, s'ils le faisaient, plusieurs d'entre eux seraient dans l'obligation, pour faire tourner leurs machines et répondre à leurs marchés, de demander du bois à des propriétaires n'ayant pas besoin de vendre. Ce déséquilibre mettrait le scieur dans la position de faiblesse qu'ils ont connue après le premier choc pétrolier. La seule façon de sortir de cette situation bloquée était de passer des contrats à moyen terme. Mais des contrats à moyen terme entre un acheteur qui a besoin de matière et un vendeur qui n'a pas besoin de vendre ne peuvent pas tenir.

C'est vrai des bois mûrs comme des bois d'éclaircie. J'en ai eu une démonstration assez croustillante, que je vais raconter, en précisant qu'aujourd'hui les choses ne se passent sans doute plus ainsi. L'acheteur de bois d'une fabrique de pâte à papier avait passé un contrat pluriannuel avec l'Office national des forêts. C'était une première : les volumes étaient fixés, les prix l'étaient également (ils étaient indexés sur diverses matières – indexation qui jouait alors en faveur de la fabrique de pâte). Cet acheteur de bois me dit, un jour : « Je suis convoqué par le directeur commercial de l'ONF... Venez avec moi : vous serez édifié !... ». J'assiste donc à ce curieux dialogue : d'emblée, ce directeur de l'ONF dit, sur un ton hautain : « Monsieur, je m'étonne que vous ne m'ayez pas spontanément proposé de modifier notre contrat ? ! » L'acheteur de bois, qui s'y attendait et qui avait davantage besoin de sa ressource en bois que l'ONF n'avait besoin d'un débouché pour ses bois d'éclaircie, a, de suite, convenu du fait que la formule d'indexation pouvait être modifiée. C'est dire qu'il ne suffit pas de démontrer l'avantage de contrats à moyen terme : il faut les consolider (je montrerai de quelle manière).



© Philippe Roy/HOA-QUI-EYEDA

Entretien de plantations dans la forêt landaise.

Une autre caractéristique de l'économie de la forêt, je l'ai dit, c'est le rythme des dépenses et des recettes : de longues périodes de dépenses, entrecoupées de moments de recettes. Comme le propriétaire ne peut pas payer de fortes annuités après avoir investi, l'administration a inventé des prêts à très bas taux d'intérêt (les prêts du Fonds forestier national, FFN), financés par le produit d'une taxe parafiscale. Le taux d'intérêt était de 2,5 %, alors que l'inflation, dans les années 80, tournait autour de 10 % : rien d'étonnant, par conséquent, à ce que la demande de financement ait été très largement supérieure aux possibilités du fonds.

De plus, faute de moyens, le FFN ne finançait que l'investissement initial, et non pas les opérations d'entretien, pourtant coûteuses : une très forte incitation à entreprendre, pour ceux qui pouvait en bénéficier, mais aucun moyen pour réussir la plantation ainsi engagée. J'ai donc proposé un nouveau type de prêt : un prêt dont le taux d'intérêt soit réel, à remboursement et à intérêts différés jusqu'au moment où le propriétaire couperait des bois. Avec la Direction des forêts (du ministère de l'Agriculture) et le Crédit foncier, nous avons effectivement mis en place ces prêts. Leur taux d'intérêt était indexé sur l'évolution du prix des bois, la créance était garantie par une Caisse Régionale

d'Assurance Mutuelle Agricole (CRAMA) contre les risques d'incendie et les risques sanitaires ou climatiques. L'expérience fut un succès, tant en Dordogne (pour du pin maritime) que dans les Pyrénées (pour les plantations d'eucalyptus, où elle passa non pas l'épreuve du feu, mais celle du gel !). Mais elle n'a pas été poursuivie, faute de moyens financiers. On se prend à rêver : si les prêts du Fonds forestier national avaient été conçus selon ce modèle, les remboursements l'auraient copieusement alimentée et auraient permis de financer les opérations d'entretien.

Le diagnostic reste vrai : tout investissement dans la forêt, la sylviculture ou la construction de chemins

d'accès a besoin de prêts indexés et différés jusqu'au moment de la coupe de bois, des 'PID'. Si un propriétaire a le projet de faire des travaux sur une parcelle et de vendre, quelques années plus tard, des bois d'une autre parcelle, ce PID pourra être remboursé au moment de la vente de ces bois, sans attendre la venue à maturité des bois dont il aura financé la sylviculture.

Tout acte de sylviculture conduit à couper des bois. Par conséquent, si l'on parvient à réunir les conditions qui convaincront un propriétaire de faire de la sylviculture, celui-ci vendra un bois qu'il n'aurait pas vendu, sans cela. Parmi ces conditions, se trouve évidemment la possibilité de financer la sylviculture. Cela ne sera sans doute pas toujours suffisant, mais c'est nécessaire.

Peut-être faudrait-il créer une stimulation « négative », par exemple un impôt sur toute parcelle ne faisant pas l'objet de travaux – c'est un sujet sensible : je me souviens qu'il était hors de question d'évoquer ne serait-ce que l'éventualité de la possibilité d'une telle mesure !

Le morcellement de la propriété était considéré comme un obstacle infranchissable sur la voie de la sylviculture. Lorsque les parcelles font partie d'un ensemble boisé d'une dimension suffisante, il est possible de franchir cet obstacle. Un exploitant forestier (il peut s'agir d'une coopérative forestière, bien sûr) peut proposer aux propriétaires de parcelles voisines de prendre en charge les travaux à faire, de les financer lui-même et de se faire rembourser quelques années plus tard, par la cession gratuite d'une quantité convenue de bois. Ainsi, le contrat de vente de bois se trouve couplé à une reconnaissance de dette qui en garantit la solidité. Encore faut-il que l'exploitant forestier (ou la coopérative) ait les moyens de financer les travaux ; là encore, il faut un prêt à intérêt différé.

On le voit : pour faire sortir le bois de la forêt, il ne faut pas le « tirer » par la demande ; il faut le « pousser ». Le bois mûr sera « poussé » par l'offre d'une épargne alternative plus intéressante ; le bois de trituration sera « poussé » par la décision d'investir avec des travaux de sylviculture ; ceux-là demandent un financement spécifique. Pourquoi ne proposerait-on pas aux propriétaires d'arbres mûrs de placer une partie du produit de la vente de leur bois dans un fonds qui financerait les investissements ? L'arbre sur pied est une épargne à remboursement différé ; un propriétaire qui possède une parcelle de bois pouvant être coupés et une autre, où des travaux doivent être faits, utiliserait cette épargne pour financer ses travaux. Il s'agit tout simplement de rendre possible le financement de la sylviculture par la forêt, lorsque une limite de propriété passe entre les deux parcelles. Ecrivant cela, je ne minimise pas les difficultés : en particulier, comment assurer la liquidité de cette épargne ? Mais il y a là, potentiellement une ressource financière très abondante qui, si elle pouvait être mobilisée, non seulement mettrait sur le marché des bois mûrs, mais aussi

libèrerait les sols aujourd'hui occupés par ces bois et financerait une sylviculture qui, elle-même, conduirait à mobiliser d'importants volumes de bois (2).

La France a besoin de sa forêt, sans doute encore plus aujourd'hui que naguère : elle fournit un matériau permettant de faire des meubles ou des emballages, pour la construction et les travaux publics, sans émettre de gaz à effet de serre et sans avoir recours à une ressource fossile dont ceux qui la détiennent sauront faire monter le prix ; elle fournit aussi de la matière première à l'industrie du papier. Enfin, c'est une source d'énergie : bois de taillis, bois d'éclaircie, chutes de scierie, houppiers et même racines : le bois de chauffe représente le double de ce qui sera utilisé comme matériau. Aujourd'hui, la meilleure façon d'utiliser l'énergie de cette biomasse consiste à la brûler, en particulier dans des réseaux de chaleur ; en se substituant ainsi au gaz et au fioul, elle rendra disponible davantage de gazole (3). Cette biomasse, en attente dans les forêts, s'interroge : pourquoi fait-on payer aux automobilistes et aux contribuables 2 ou 3 milliards d'euros par an pour produire du biocarburant, alors qu'avec les mêmes sommes, je pourrais remplacer trois fois plus de gazole ? Voilà une ressource financière qui, si elle était bien orientée, permettrait à la fois d'économiser du pétrole et de réaliser des travaux de sylviculture sur des centaines de milliers d'hectares, chaque année.

La forêt, en effet, pourrait donner beaucoup plus qu'elle ne donne actuellement. Elle n'attend que cela, pourrait-on dire. Il en va de même des propriétaires forestiers. Mais, ensemble, ils attendent que l'on tienne compte de leurs besoins. Il ne servirait à rien d'aider avec des fonds publics tout ou partie des utilisateurs de bois, car cela aurait seulement pour effet d'augmenter le prix du bois, sans accroître les volumes disponibles. L'aide publique doit aller, en amont, à la sylviculture, non pas sous forme de subventions, mais sous celle de prêts, remboursables au moment où la forêt sera en mesure de les rembourser. Parallèlement, les propriétaires d'arbres trop âgés pourraient être invités à transformer cette épargne en une autre, plus utile : cela, aussi, aura pour effet de mettre le bois à la disposition de ceux qui sauront le valoriser.

Ces idées datent de vingt-cinq ans. Vingt-cinq ans ? Dans la vie d'un arbre, c'est peu : elles sont donc encore jeunes !

Notes

* Ingénieur général des mines.

(1) J'ai longuement décrit cela dans mon ouvrage « L'Economie de la forêt – Mieux exploiter un patrimoine » (Edisud).

(2) La transformation d'un taillis de chênes en une futaie débloque immédiatement de 100 à 200 m³ de bois par hectare.

(3) Le fioul domestique est produit à partir des mêmes coupes de distillation du pétrole que le gazole.