

La forêt Un placement atypique

Acheter une forêt ? Beaucoup en rêvent. D'autres y pensent surtout par pragmatisme, pour bénéficier des avantages fiscaux. Le marché est étroit et les prix grimpent. Les acheteurs, finalement peu nombreux, pourront espérer un revenu régulier, mais faible.

olivier razemon

Philippe Gourmain, expert forestier au sein du cabinet éponyme, s'offre chaque année une page de publicité dans le *Bottin mondain*, tout comme dans le *Who's who*. L'investissement est rentable. « Environ 200 particuliers se montrent tous les ans intéressés par l'achat d'une parcelle de forêt, même si, en pratique, à peine 10 % d'entre eux finissent par acheter », explique le spécialiste. Malgré une rentabilité limitée, un marché étroit et de nombreuses contraintes, l'investissement connaît un certain « effet de mode », indique pour sa part Michel Chavet, expert forestier à Paris.

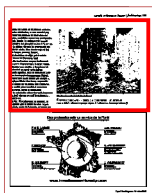
Les spécialistes s'amusent à dresser le portrait type du particulier susceptible d'immobiliser une partie de son capital en forêt : quinquagénaire ou sexagénaire, chef d'entreprise sur le point de céder son outil professionnel, déjà propriétaire de plusieurs biens immobiliers, soucieux de diversifier son patrimoine et de limiter la fiscalité, et sensible à la nature. « Nous conseillons majoritairement des hommes, mais nos plus grosses ventes, ces dernières années, ont été conclues avec des femmes », précise Philippe Gourmain. Les experts insistent auprès de leurs clients sur l'aspect environnemental de l'investissement. « Quand on achète

une forêt, on entre en religion. On doit y croire un peu », renchérit Michel Chavet. Chez certains, la fibre écologique vient avec l'âge. « On voit des industriels qui ont pollué toute leur vie se passionner soudain pour la nature », raconte un spécialiste. D'autres tiennent à acquérir une parcelle dans leur région d'origine. La forêt séduit enfin les amateurs de chasse, qui pourront, plaisir suprême !, s'adonner à leur passion sur leurs propres terres. Les experts forestiers sont même confrontés à certaines demandes plutôt incongrues : « Celles d'amateurs de paintball ou d'accrobranche, ces sentiers suspendus entre les arbres », raconte Philippe Gourmain.

Revenus faibles

Les candidats à l'acquisition feront toutefois de la patience une vertu. Car le marché demeure peu fluide. Seuls 100 000 hectares s'échangent chaque année en France, soit 1 % de la surface commercialisable. Il n'en a pas toujours été ainsi. « Juste après la tempête de 1999, plusieurs propriétaires, découragés, ont revendu, se souvient Philippe Gourmain. À l'époque, on cherchait des acheteurs. » Plus tard, quelques investisseurs institutionnels,

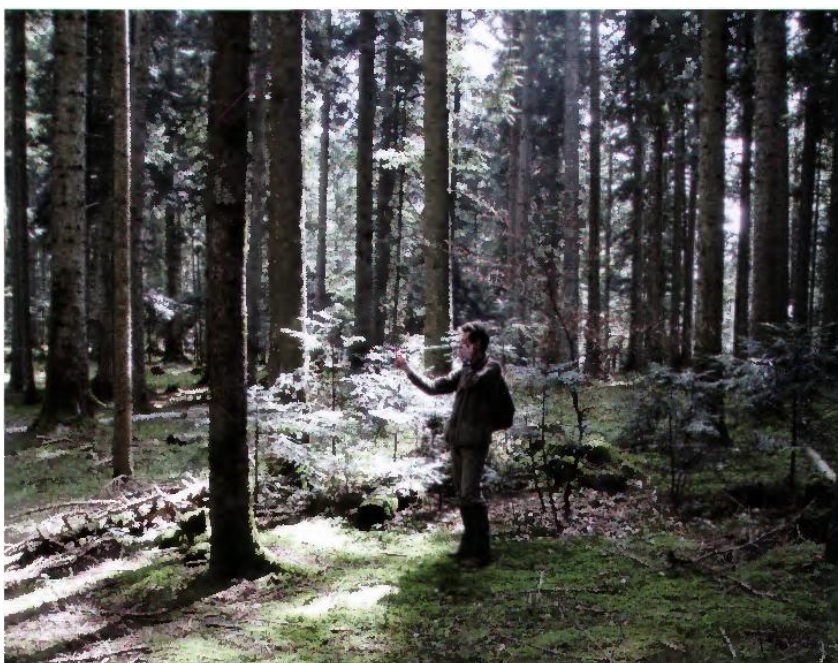




comme les caisses de retraite des médecins ou des vétérinaires, se sont trouvés dans l'obligation légale de se débarrasser des forêts, considérées comme trop peu liquides. Mais, depuis, la tendance s'est inversée et les prix ont grimpé d'environ 5 % par an. « Le robinet s'est tari, les propriétaires ont cessé de vendre. Et on cherche aujourd'hui des biens », poursuit l'expert.

Les conseils en stratégie patrimoniale, à l'instar de Thesaurus, basé à Aix-en-Provence, proposent désormais des parts de groupement forestier, moins chères qu'une parcelle. « Ces placements présentent un aspect moins ludique que les vignobles, mais ils conviennent pour une transmission à une personne éloignée, un concubin ou des neveux, par exemple », explique Olivier Courteaux, responsable des études patrimoniales chez Thesaurus. La société peine toutefois à convaincre ses clients, admet le responsable. « La valorisation n'intervient qu'à long terme. La forêt n'est pas un actif de rendement », précise-t-il.

De fait, l'investissement ne rapporte, en moyenne, que de faibles revenus. Le prix du bois, vendu à l'industrie, ne couvre pas



Philippe Gourmain, expert forestier (cabinet Rousselin-Gourmain)

« Environ 200 particuliers montrent, tous les ans, intérêt pour l'achat d'une parcelle de forêt, même si, en pratique, à peine 10 % d'entre eux finissent par acheter. »