



### LA RENTABILITÉ D'UN BOISÉ

Dans le cadre du programme de transfert de connaissances, l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées vous présente une édition spéciale touchant différents aspects de la rentabilité d'un boisé. L'aide financière à la mise en valeur combinée à vos activités de mise en marché et à une bonne gestion financière constituent des facteurs essentiels au développement de votre boisé. Il s'agit, en quelque sorte, d'aborder votre propriété forestière dans sa globalité.

## LE PROGRAMME D'AIDE À LA MISE EN VALEUR DES FORÊTS PRIVÉES

### Un apport significatif au développement de votre forêt et de votre communauté

par Denis Plasse, directeur général de l'Agence régionale de mise en valeur

Le programme d'aide à la mise en valeur, qui cumule près de 40 ans d'existence, comporte plusieurs objectifs dont le premier est de soutenir financièrement les propriétaires dans leurs activités d'aménagement. Plusieurs se rappelleront sans doute le contexte dans lequel l'aide à l'aménagement a été créée, soit celui de maintenir les communautés rurales en place en donnant une valeur à la forêt. Au fil des ans, le programme a connu un essor remarquable et joue un rôle clé dans l'économie régionale.

Rappelons que le programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées offre aux propriétaires détenant le certificat de producteur forestier une aide financière et technique pour la réalisation de travaux d'aménagement. Aujourd'hui, environ 65 % des propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent sont inscrits au programme, ce qui confirme l'aspect indispensable qu'il revêt auprès d'eux mais aussi dans les collectivités forestières, ne serait-ce que par les milliers d'emplois créés (en forêt et en usine) et l'approvisionnement fourni à l'industrie forestière régionale.

Grâce au programme, vous obtenez un plan d'aménagement qui devient en quelque sorte l'outil de développement durable de votre boisé. Ce dernier s'inscrit bien sûr dans la lignée des objectifs globaux du programme de mise en valeur qui sont principalement, outre de vous soutenir financièrement dans vos activités d'aménagement :

- de vous permettre de développer des produits de qualité et à valeur ajoutée et de soutenir, ce faisant, l'approvisionnement des usines de transformation;
- de vous donner un soutien technique et de la formation adaptés à vos besoins : compagnonnage, activités de formation, conseils, etc. ;
- de vous aider à réaliser de bonnes pratiques forestières dans le respect du Plan de protection et de mise en valeur;
- de favoriser la mise en valeur et la protection des autres ressources que le bois, par le biais notamment du programme multiresource de l'Agence.



En adhérant au programme de mise en valeur, il va sans dire que vous souscrivez à tous ces objectifs et que vous vous engagez à les atteindre de concert avec votre conseiller forestier. Ajoutons que l'ensemble des actions réalisées dans

votre boisé s'inscrit dans le but non seulement de maintenir mais aussi d'augmenter la contribution de la forêt privée au développement régional.

De 1970 à ce jour, quelque 120 000 hectares ont été reboisés majoritairement en essences résineuses. Beaucoup de ces plantations, comme bien des peuplements d'origine naturelle, sont ou seront éventuellement prêtes à être éclaircies. Dans ce contexte, le programme de mise en valeur doit permettre à

la région de maximiser les retombées de ces investissements réalisés depuis plusieurs années en forêt privée. C'est la raison pour laquelle des travaux de récolte sont à planifier au cours des prochaines années dans la plupart des boisés privés.

Pour ce faire, une gamme de travaux sylvicoles est proposée chaque printemps aux propriétaires inscrits au programme de mise en valeur. Vous pouvez alors planifier, avec votre conseiller forestier, les travaux d'éclaircie à réaliser dans votre boisé, et ce, tout en vous informant régulièrement des besoins des marchés. C'est dans ce contexte que le programme de mise en valeur constitue un outil privilégié pour maximiser le potentiel forestier et économique de la forêt privée bas-laurentienne.

Pouvoir compter ainsi sur un support technique et financier pour cultiver sa forêt constitue un avantage indéniable. Soulignons qu'il y a, en contrepartie, un engagement de la part des propriétaires : celui de faire fructifier les investissements réalisés dans leurs boisés non seulement pour leur propre bénéfice, mais aussi pour celui de leur communauté.



## La comptabilité : un outil pour maximiser la rentabilité d'un boisé

Par Bernard Côté<sup>1</sup>

L'aspect financier d'un lot boisé est tout aussi important que sa mise en valeur car il peut devenir le point de départ de la planification des actions à réaliser en forêt. En tenant un registre de vos revenus et de vos dépenses, vous pouvez en effet planifier vos activités d'aménagement forestier non seulement d'un point de vue forestier mais également avec une perspective financière.

Si votre boisé représente pour vous un revenu complémentaire, vous vous demandez peut-être s'il est nécessaire de prendre du temps pour administrer une activité qui vous occupe à temps partiel. Que vous ayez une grande ou une petite superficie forestière, sachez que tenir une comptabilité vous permet de connaître les points forts et les points faibles de vos activités et de bénéficier, en plus, de certaines mesures fiscales avantageuses. Bref, la gestion financière est un moyen sûr de contrôler vos opérations forestières et de maximiser leurs retombées.

### UN ESPOIR RAISONNABLE DE PROFIT

Au sens des règles établies par le ministère du Revenu, un propriétaire qui exploite un lot boisé peut être détenteur d'un « boisé de ferme commerciale ». Pour développer un boisé de ferme commerciale, un propriétaire doit le faire avec un espoir raisonnable de profit. Le ministère du Revenu considère plusieurs critères pour déterminer si un propriétaire a un espoir raisonnable de tirer un profit de l'exploitation d'un boisé. Les principaux critères sont :

- d'être reconnu au statut de producteur forestier par le ministère des Ressources naturelles et de la Faune;
- de détenir un plan d'aménagement forestier signé par un ingénieur forestier;

- de réaliser des travaux axés sur l'aménagement forestier tels le reboisement et les éclaircies;
- de déployer des efforts pour exécuter les travaux planifiés.

D'autres critères s'ajoutent, tels que les antécédents concernant les profits et pertes annuels résultant de l'exploitation du boisé. Si vous répondez à l'ensemble des critères définis par le ministère du Revenu, vous pouvez conclure que vous exploitez un boisé avec un espoir raisonnable de profit. Vous pouvez alors déclarer vos revenus, vos dépenses, de l'amortissement ou de l'épuisement de capital et, le cas échéant, des revenus ou des pertes. Vous pouvez aussi considérer que vous exploitez un boisé sans espoir raisonnable de profit, cependant vous devez quand même déclarer les revenus tirés du boisé et déduire des dépenses. Toutefois, vous n'êtes pas autorisé à faire une perte pour une année donnée et d'appliquer cette perte à vos autres sources de revenus (revenus d'emplois, de placements, de retraite, etc.).

Il existe deux méthodes pour comptabiliser ses revenus et ses dépenses : la comptabilité de caisse et la comptabilité d'exercice (obligatoire pour les entreprises incorporées). La comptabilité de caisse est la méthode la plus simple et la plus utilisée car il s'agit d'inscrire dans un registre les revenus et les dépenses au moment où ils se réalisent. La comptabilité de caisse est basée sur l'année civile soit du 1er janvier au 31 décembre et concorde avec l'année fiscale pour le rapport d'impôt.

Notez qu'il est important de conserver une preuve de vos transactions (chèques, factures de vente, avis de subvention, coupons de caisse, etc.).

- Au chapitre des **revenus imposables**, mentionnons : la vente de bois, les subventions à la mise en valeur, des sommes remboursées par un fonds de réserve de votre organisme de gestion en commun ou du fonds de roulement du Syndicat, etc.

- Quant aux **dépenses admissibles**, on parle par exemple des coûts reliés à l'exécution des travaux tels les salaires et les bénéfices marginaux, le travail à forfait, les dépenses d'entretien et de fonctionnement d'équipements forestiers, les coûts d'achat de matériel et de fournitures, les frais financiers comme les intérêts sur des sommes empruntées, etc.

D'autres déductions auxquelles vous pouvez avoir droit sont celles reliées aux **dépenses en immobilisation** soit :

- les déductions pour **amortissement** (équipements et machineries utilisés dans le cadre de vos travaux forestiers, bâtiments tels une cabane à sucre, garage, etc.)
- la déduction pour **épuisement en capital forestier** qui permet de réduire le revenu imposable résultant de vos opérations forestières. Par cette déduction, on soustrait du revenu provenant de la vente de bois, la valeur qu'avait le bois lorsque vous avez acquis ce boisé.
- finalement, le remboursement de la TPS et de la TVQ, si vous y êtes inscrit.

Ajoutons qu'une bonne gestion financière permet d'utiliser des avantages fiscaux mis à la disposition des personnes exploitant un boisé de ferme commerciale dont le remboursement de taxes foncières (provincial), le remboursement de la taxe sur les opérations forestières (provincial et fédéral), le crédit d'impôt à l'investissement (fédéral), les pertes agricoles

restreintes (fédéral et provincial), ou encore la déduction pour l'étalement du revenu (provincial).

Il y a plusieurs avantages à tenir une bonne comptabilité, mentionnons seulement que cette façon de faire permet :

- de connaître en tout temps la somme de vos revenus et de vos dépenses d'entreprise et donc d'évaluer la rentabilité de votre boisé;
- de mesurer le rendement financier de vos équipements;
- de répondre aux exigences des gouvernements en matière d'impôts et de taxes;
- de présenter des arguments convaincants si vous devez effectuer une demande de financement pour vos projets !

### Pour aller plus loin

Grâce au programme de transfert de connaissances, notez qu'il est possible d'organiser des activités de formation sur la comptabilité et la fiscalité forestière adaptées à votre réalité. Si cette possibilité vous intéresse, contactez Denis Vignola, au 418 723-2424.

<sup>1</sup> Bernard Côté est technicien forestier et propriétaire de boisés. Il dispense depuis plusieurs années une formation sur la comptabilité et la fiscalité forestière dans le cadre du programme de transfert de connaissances de l'Agence de mise en valeur. Nous profitons de l'occasion pour vous inviter aux conférences que donnera M. Côté sur la rentabilité d'un boisé dont vous trouverez les détails en page 4 de ce journal.

## MARCHÉ DES FEUILLUS DURS

# UN BON FAÇONNAGE AUGMENTE LA VALEUR DE VOS BOIS... et de vos efforts

Par Gaston Fiola, technicien forestier

En considérant le programme d'aide à la mise en valeur et le marché du sciage des feuillus durs qui se porte relativement bien malgré la crise forestière, il demeure possible de maintenir un revenu en provenance de vos boisés en attendant la reprise du secteur forestier. La condition première est de bien façonner les bois que vous désirez mettre en marché.

Le façonnage est l'ensemble des opérations destinées à transformer les arbres abattus en produits utilisables (sciage, déroulage). Pour réaliser un façonnage adéquat, TROIS RÈGLES D'OR demeurent à respecter : 1) la connaissance des marchés, 2) les techniques d'abattage et de tronçonnage, 3) la classification de vos billes.

### 1) La connaissance des marchés

Avant d'entreprendre un chantier, informez-vous des normes exigées par les principaux acheteurs de bois feuillus (qualité, longueur, diamètre, prix, faces claires, etc.) et comparez-les entre elles en considérant les prix offerts pour chaque grade (niveau de qualité). S'informer est pour ainsi dire une étape fondamentale. Malheureusement, encore plusieurs producteurs tronçonnent une tige systématiquement à tous les 8 pieds à partir de la souche, et ce, sans s'informer des besoins des acheteurs... si les longueurs demandées sont de 10 pieds par exemple, on peut parler d'un trait de scie qui vous fait perdre beaucoup d'argent.

### 2) Les techniques d'abattage et de tronçonnage

Lors de l'abattage, il faut prendre toutes les précautions requises pour éviter les fentes, les éclisses ou autres défauts. La première bille a souvent une grande valeur et toute fente vous fera perdre de l'argent. Aussi, une encoche d'abattage mal effectuée ou mal adaptée peut contribuer à diminuer le volume de qualité et laisser ainsi moins de marge pour le tronçonnage d'une bille.

### Quelques étapes à suivre lors du tronçonnage



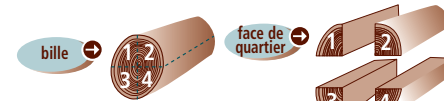
Dans l'illustration ci-contre, les billes encadrées sont utilisées pour le sciage ou le déroulage. Les autres parties de l'arbre sont alors destinées au marché des pâtes, papiers et panneaux. De cette manière, le rendement de votre arbre s'en trouve optimisé. La première étape est d'examiner les arbres debout afin de détecter certains défauts apparents à l'œil. Ensuite, une fois vos arbres abattus, tronçonnez les billes avec le plus de faces claires possible. C'est à ce moment que vous donnez de la valeur à celles-ci.

### 3) La classification de vos billes

Lors de la livraison à l'usine, les billes d'essences feuillues sont mesurées et classifiées selon différents critères : essence, diamètre, défaut sur le tronc et défaut à la découpe, coloration, courbure, longueur, etc. Le résultat du classement détermine le prix que vous offrira l'acheteur. Il est important d'être en mesure de reconnaître les différents défauts sur le pourtour et à la découpe de la bille avant de la tronçonner. On parle alors de défauts acceptables ou inacceptables selon les critères de l'usine. Souvent, il vaut mieux enlever une partie de la tige avec un gros défaut, que de produire des billes de qualité médiocre. Produire de la qualité est toujours plus rentable.

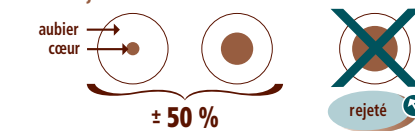
### Les faces claires

Une face claire est un quartier sans défaut sur toute sa longueur. Les billes de déroulage ou de sciage sont classifiées selon la présence des défauts sur les faces de chaque bille. Plus il y a de faces affectées par des défauts, plus le classement et le prix seront bas.



Plus il y a de faces claires, plus grande est la valeur monétaire de la bille.

La présence ou l'absence de défauts n'est pas l'unique critère de classification. Pour l'érable à sucre par exemple, la proportion de cœur noir (illustration ci-contre) peut même constituer un facteur déterminant pour l'acceptation ou le rejet d'une bille.



### Un produit précieux et périssable

La période de coupe des feuillus étant une étape stratégique pour en préserver la qualité, nous vous invitons à contacter l'acheteur avant de débiter votre chantier. Habituellement, cette opération doit être effectuée entre la fin du mois d'août et la fin mars afin d'éviter que le bois ne chauffe, ce qui lui ferait perdre une coloration. Cette coloration fait perdre beaucoup de valeur (\$) à la bille. Lorsque le bois est coupé lors de la montée de la sève, il faut s'assurer qu'il soit livré à l'usine au plus tard deux semaines après la coupe. Le bouleau blanc, le bouleau jaune, l'érable et le chêne sont très sensibles à la dégradation par la chaleur. Le tremble est un peu plus résistant.

Une série de précautions sont donc à prendre afin que vos bois parviennent en bonne condition chez l'acheteur qui a besoin d'un produit de haute qualité. Un fruit destiné à la mise en marché est manipulé avec soin par le producteur. C'est un peu la même chose pour les bois fraîchement coupés destinés à la transformation.

Si vous désirez aller plus loin sur le sujet, nous sommes disponibles pour offrir des formations adaptées à des groupes de producteurs. Contactez-moi au 418 725-9830.

## LES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX | une opportunité de revenu complémentaire

Source : Centre d'expertise sur les produits agroforestiers  
Mise en valeur des produits forestiers non ligneux, avril 2008

Des propriétaires forestiers s'intéressent de plus en plus aux autres ressources présentes dans leurs boisés, et ce, afin de diversifier et compléter leurs revenus. Certains examinent en effet la récolte ou la culture des produits forestiers non ligneux (PFNL) comme potentiel de revenu d'appoint. Une étude de marché portant sur 30 PFNL a été réalisée en 2008 par le Centre d'expertise sur les produits forestiers non ligneux (CEPAF), aujourd'hui intégré à BIOPTERRE, à La Pocatière. Voici quelques constats qui en ressortent.

Trente PFNL ont été sélectionnés pour l'étude en raison de leur potentiel économique selon les critères de disponibilité de ressource, la demande des marchés et les possibilités de valeur ajoutée. Cette recherche a notamment permis de cibler la demande pour les PFNL et d'identifier les principaux intervenants de la chaîne de commercialisation. Quatre grands secteurs apparaissent comme éléments potentiels de marché : l'alimentaire (champignons, fruits sauvages, tête de violon, etc.), les produits de santé naturels comme le ginseng, les produits ornementaux comme les arbres et les couronnes de Noël et, enfin, les produits aromatiques tels que les huiles essentielles de résineux. À ce sujet,

nous vous invitons à consulter l'édition de janvier 2009 du journal Perspectives forêts qui présentait de façon plus détaillée les principaux PFNL.

Mentionnons que l'étude fait ressortir des possibilités de marché intéressantes au niveau des petits fruits. Les espèces les plus populaires sont les bleuets et les canneberges sauvages, l'amélanchier et l'aronia noir. Une fois transformés, les produits les plus demandés sont les jus santé, les fruits séchés ou les huiles essentielles. Quant aux champignons, plusieurs espèces sont très convoitées. Le principal secteur d'achat est celui de l'alimentaire qui demande des champignons frais, séchés ou surgelés. Au chapitre des plantes médicinales, les espèces comportant un haut potentiel commercial sont notamment l'if du Canada, le ginseng sauvage et la sanguinaire. Les racines sont généralement demandées fraîches ou séchées lorsqu'il s'agit

de la matière première et en poudre lorsqu'une deuxième transformation est envisagée.

Pour d'autres PFNL, comme les têtes de violon et le thé du labrador, on parle d'un potentiel important de développement pour le secteur alimentaire. Dans le domaine des produits ornementaux, la demande pour des produits locaux, naturels et de qualité constitue par ailleurs une tendance bien sentie. En ce qui concerne les marchés, on retient que pour les secteurs de l'alimentation, des produits de santé et aromatiques, les principaux acheteurs sont les transformateurs, les restaurateurs, les magasins spécialisés ou les fabricants de produits naturels.

Les consommateurs recherchent de plus en plus des produits santé, certifiés biologiques, locaux et naturels. Il est donc possible d'entrevoir un avenir intéressant les PFNL. Toutefois, l'étude met en évidence certaines contraintes, telles qu'une offre non organisée en réseau pouvant difficilement répondre aux demandes des marchés. L'étude souligne également qu'il importe de mettre de l'avant plusieurs initiatives qui permettraient entre autres d'évaluer les stocks disponibles dans les régions ressources et de développer un réseautage entre les cueilleurs, les transformateurs et les distributeurs.

Les producteurs désireux d'en savoir davantage peuvent visiter le site Internet de Biopterre, au [www.biopterre.com](http://www.biopterre.com). Dans la

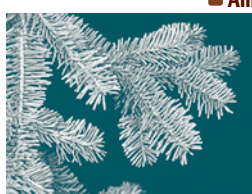
section « produits forestiers non ligneux », on retrouve la version intégrale de l'étude de mise en marché, ainsi que la description et le potentiel commercial des 30 PFNL étudiés.

### Des projets concrets au Bas-Saint-Laurent

Souignons qu'au Bas-Saint-Laurent, des producteurs forestiers de la municipalité de Sainte-Rita ont créé en 2007 la Coopérative « les BIOproduits de Sainte-Rita », qui expérimente la mise en valeur des autres ressources que la matière ligneuse, dont les produits forestiers non ligneux. Qu'il s'agisse de récolte à l'état naturel ou de l'implantation de cultivars, différentes avenues sont exploitées et peuvent servir de références à d'autres initiatives au Bas-Saint-Laurent. La coopérative dispense d'ailleurs des formations sur les méthodes de cueillette. Pour plus d'information, on peut visiter le site Internet au [www.lesbioproducts.com](http://www.lesbioproducts.com) ou contacter la directrice générale, Mme Francine Ouellet, au 418-963-7777.



■ Ginseng



■ Sapin baumier



■ Morille



■ Amélanchier



■ Sanguinaire