

Rencontre Henri d'Ormesson Dirigeant du Cabinet d'Ormesson

Expertise, transaction et conseil en acquisition de propriétés de chasse, agricoles, forestières et de châteaux

“Trouvez le bon équilibre”

Le Cabinet Henri d'Ormesson, qui a été fondé il y a plus de quarante ans, est une institution auprès de laquelle on prend conseil, on demande une expertise, on confie une transaction... Car en matière de vente et d'achat, l'on n'est jamais assez méfiant. Le marché évolue, les investissements changent, les acheteurs et les vendeurs aussi. Henri d'Ormesson accompagné de sa fille Sophie nous offrent un éclairage direct non directif mais bien informé.

Pouvez-vous nous dresser une carte de France des forêts et propriétés de chasse?

Je ne ferai pas un scoop en disant que tout en haut des propriétés cynégétiques il y a la Sologne (Cher, Loir-et-Cher, Loiret et Indre-et-Loire), particulièrement les secteurs Blois, Chambord, Vierzon, Argent-sur-Sauldre, Salbris, Lamotte-Beuvron. Je parle essentiellement grand gibier, petit gibier et petit gibier de la Sologne mouillée (celle des étangs). Deuxième zone, la Touraine, on s'est aperçu étonnamment tardivement qu'il fallait seulement une heure de Tour à Paris. La Touraine n'est pas au prix de la Sologne mais aujourd'hui autour de 8 000 euros de l'hectare contre 10 000 pour la Sologne. Il y a un attrait pour la Touraine car c'est plus vallonné, plus beau, c'était bien la région des rois de France.

Autre zone depuis sept-huit ans, la Camargue, notamment depuis la vente de diverses propriétés des Salins du Midi et au Conservatoire du littoral. Il y a un prix de référence de 10 000 euros de l'hectare. Notre cabinet est bien placé puisque nous avons vendu plusieurs propriétés de plus de 500 hectares à ce prix-là... C'est le royaume des anatidés et de la sauvagine. Et avec une densité de plus en plus importante de sangliers qui envahissent les marais. Pour les autres grandes régions de chasse de grands gibiers, toutes les veines de feuillus de la Marne, la Haute-Marne, la Moselle, l'Aube, l'Île-de-France jusqu'à Moulins *via* Nevers, l'Yonne. Ces régions sont dites “sèches”,



Père, fille et fils: Henri, Sophie et Charles d'Ormesson. “La propriété de chasse est un investissement plaisir: monter une chasse chez soi, en profiter, en faire profiter ses amis, éventuellement vendre une ligne.”

elles comportent peu d'étangs, peuvent avoir des mares pour abreuver des cervidés ou des sangliers. Quand on connaît la loi sur l'eau issue de la loi Bourchardeau, la création d'un étang de plus de 3 hectares demande une étude d'impact sur l'environnement agréé par l'Autorité environnementale au service de la DDT, une enquête publique avec la nomination d'un commissaire enquêteur. Il faut deux à trois ans avant de boucler le dossier, le coût est astronomique ce qui démotive toute initiative. Pour les autres régions, il faut ajouter la Picardie, Senlis, l'Aisne, Amiens, Saint-Quentin, le Pas-de-Calais, la Somme. Ce sont des terres agricoles très riches mais avec peu de massifs forestiers alors dès qu'il y a un petit bois même d'acacias les prix s'envolent jusqu'à 25 000-30 000 euros de l'hectare. Même tendance en Normandie dès qu'il y a un boqueteau.

Quel genre de propriétés recherche-t-on aujourd'hui?

On recherche l'équilibre parfait d'une forêt cynégétique: de la terre, des prairies, du bois en boqueteaux, de l'eau en étangs, un bâti le plus simple possible (beau et confortable) où l'on vient le week-end et enfin une maison de garde.

Il y a une désaffection des châteaux depuis la crise de 2008. On s'intéresse aux grandes maisons mais les châteaux sont devenus un projet touristique ou événementiel.

Pourquoi investit-on dans une forêt, le foncier rural, une propriété de chasse?

Aujourd'hui on investit dans une forêt, dans du foncier rural agricole car la forêt rapporte environ 2 % bruts de revenu. Compte tenu de la crise que nous avons traversée, des risques boursiers... beaucoup sont revenus vers un investissement tangible de la terre et de la forêt agricole. Oui il y a des avantages fiscaux liés à la forêt, au bail à long terme, en matière d'IFI, de droit de succession. Le cas est différent pour la propriété de chasse. C'est un coût au départ. Jamais une propriété du genre n'a été rentable, ça n'existe pas à l'exception des chasses commerciales dont la gestion cynégétique revient à un sacerdoce. Ce qui est rentable, c'est d'arriver à monter une chasse chez soi, d'en profiter, d'en faire profiter ses amis, éventuellement de vendre une ligne, deux-trois lignes par an, bien faites et de recevoir moyennant finance chez vous et d'entretenir un garde à temps plein. C'est un investissement plaisir. La meilleure des preuves,

ai déjà vendu en Sologne une même propriété trois fois dans ma courte carrière de quarante-quatre ans. Pourquoi? C'est la première chose que l'on achète quand on a fait fortune et c'est la première chose que l'on vend quand on a des soucis financiers, que l'on divorce ou qu'il y a un décès et que les descendants ne sont pas chasseurs.

Quelle est la tendance à l'hectare? Haussière? Baisse?

Pour le fameux quadriptyque terre-bois-eau-bâti, elle est haussière à condition que la propriété soit mise à son prix. Les propriétés mises en vente à 30-40 % de plus ne se vendent pas vraiment pendant de nombreux mois même les années et, à la sortie, il arrive qu'elles se vendent à un prix inférieur à la valeur du marché.

L'Indicateur du marché des forêts montre des signes de bonne santé, une stabilité des prix à l'hectare et une hausse des transactions de 5,5 %. Qu'en est-il?

Ce qui est vrai, c'est que trouver un lot de forêts en rentabilité c'est-à-dire une forêt de rapport supérieure à 200 hectares devient un sport horriblement compliqué, ce qui engendre fréquemment lorsqu'elles sont en production une surcote de la valeur. Et de plus en plus cher. Nous constatons en ce moment sur deux forêts de grande superficie que nous vendons, une différence à la hausse avec la valeur technique due à la superficie des biens et à la qualité de la gestion des biens qui a été appliquée depuis de nombreuses années. C'est ce que nous appelons la rareté d'un bien tangible. C'est la raison pour laquelle vous trouvez des investisseurs qui vont vous "emmener" sur des forêts d'eucalyptus en Espagne, au Portugal. Au Brésil, où l'on fait des eucalyptus en 7-8 ans avec des taux de rentabilité qui ne sont plus de 2 % mais de 7 à 9 %! En revanche, on va voir un regain d'intérêt sur des essences comme le hêtre dont les cours se valorisent 50 euros du mètre cube ce jour.

Les nouvelles générations s'intéressent-elles à la forêt? Faut-il les y intéresser?

Je prendrai une image. Les grands-parents ont vendu les forêts au lendemain de la Grande Guerre, les parents ont continué à vendre aux

institutionnels au lendemain de la guerre, il y a vingt ans les institutionnels ont vendu les forêts aux privés, aujourd'hui les institutionnels rachètent les forêts. Je pense que les jeunes se rendent parfaitement compte qu'un bien de famille que l'on vend c'est soit parce qu'il y a une succession soit parce que c'est quelqu'un

rime à ne plus voir de sarcelles pendant vingt ans. Il faut être lent! Et écouter beaucoup. Il est impératif de visiter une propriété l'hiver ou l'automne. Quand il pleut. Dans les pires des conditions. Les défauts ressortent à ce moment-là. Il est important de prendre un conseil, auditer toute la propriété, vérifier l'urbanisme,



"Les jeunes générations sont plus respectueuses de l'acte de chasse, de l'environnement, aiment la chasse. C'est la raison pour laquelle il faut les engager à conserver les propriétés familiales ou acquérir des propriétés."

qui a de gros besoins. Mais aujourd'hui il est interdit de vendre une forêt... C'est le marchand de forêt qui parle alors un conseil: gardez vos forêts! Bien qu'il y ait une baisse du nombre de chasseurs en France, les propriétés de chasse conservent leur engouement. Les jeunes sont plus respectueux de l'acte de chasse, de l'environnement, de l'ensemble des gens qui tournent autour de la chasse, ils tirent très bien. Ils aiment la chasse et ne sont pas fiers. C'est la raison pour laquelle il faut faire aimer cette passion à cette génération.

Qu'est-ce qui valorise une propriété de chasse? Quels pièges faut-il éviter?

Il faut de l'ordre de dix à quinze ans pour arriver à modeler un biotope, un paysage, un aménagement cynégétique, d'implanter des cultures spécifiques pour tel oiseau... Il faut surtout prendre son temps. Un arbre de couper, on ne le revoit pas. Un étang que l'on nettoie

les zones (Natura 2000, le comité de pilotage de Natura 2000), s'il y a des Znief (Zone naturelle d'intérêt écologique, faunistique et floristique), si l'on est dans un parc naturel ou pas, vérifier les aspects juridiques des occupations précaires ou réelles de différentes parcelles, vérifier si les étangs ont été déclarés et s'ils sont en harmonie avec la loi actuelle sur l'eau, vérifier l'état des structures des bâtis... Cela nécessite donc une expertise complète du bien que l'on veut acheter. La bonne propriété, en conclusion, est celle qui a un équilibre sylvo-cynégétique. Là on a la quintessence de la quintessence. Avec un revenu forestier, une activité cynégétique et une occupation 365 jours par an. ●

propos suscités par Eric Lerouge

Cabinet Ormesson,
17, rue d'Orléans, Neuilly-sur-Seine.
01.41.43.04.75 et www.henridormesson.com