La foresterie : maximiser la profitabilité d’un investissement

Avec l’évolution des conditions environnementales, la plantation des forêts
est encouragée et il y a des choses que vous devez prendre en considération
afin de maximiser le rendement de votre forêt.

Il y a beaucoup d’avantages à bien gérer vos arbres, notamment l’amélioration de la santé du plan, l’augmentation de sa vigueur,
l’augmentation des revenus et l’amélioration de la durabilité de la vie sauvage
à long terme. En revanche, les arbres mal gérés seront attaqués par les
insectes, les maladies, renversés par le vent ou simplement morts par la vieillesse.
Une forêt mal gérée n’est bonne que pour du bois de chauffage.

La gestion du domaine bois**é.**

La chose la plus importante qu’un propriétaire foncier doit faire avant de
vendre ses arbres est d’engager un forestier. Il est facile de trouver un
forestier sur Internet.

Il inventorie et détermine la valeur de vos arbres, élabore un plan d’exploitation
et de gestion, organise les appels d’offres et supervise le processus
d’abattage des arbres. Ces tâches sont effectuées sur un petit pourcentage des

ventes.

Le rôle des forestiers

Le forestier se rendra sur place pour dresser l’inventaire des arbres,
identifier les arbres individuels ou les zones à récolter.

Vous et le forestier vous établirez
un plan d’exploitation et de gestion qui comprendra l’identification des arbres
à couper ou à éclaircir, des zones d’habitat sauvage à conserver ou à
améliorer, des zones à dégager comme chemins et aussi des zones des coupes
futures.

Le forestier contactera les abatteurs et négociera un bon contrat en votre
nom. Après la coupe, le propriétaire foncier en tire un revenu considérable.

Le forestier passe en revue l’ensemble du processus et planifie l’avenir.