

## Le cabinet Aussedat, le prix de la confiance

Pierre Aussedat l'affirme : « *Le gestionnaire d'une forêt est toujours très attaché, à juste titre, au massif dans lequel il travaille, souvent depuis de nombreuses années* ». Lors d'une mise en vente, son intérêt premier est d'en conserver la gestion sans forcément obtenir le meilleur prix. « *S'il devient le conseil de l'acquéreur, il aura du mal à défendre un prix élevé au profit du vendeur* », prévient-il, avant d'expliquer : « *D'où l'importance de passer par un professionnel de la transaction forestière, et non par un gestionnaire, pour mettre en vente sa forêt* ». Pierre Aussedat et son équipe savent de quoi ils parlent. Au fil des ans, ils ont appris à réaliser un diagnostic précis, voire parfait, des massifs forestiers. Celui-ci passe par un inventaire en plein lorsque le volume de bois est significatif. L'objectif du cabinet Pierre Aussedat est de valoriser les points forts d'un massif et corriger les points faibles. « *Il arrive régulièrement que nous nous chargions de remettre en état le parcellaire (réalisation de broyage, amélioration de la desserte, préparation d'une vraie coupe d'amélioration, marquage des limites, désignation des arbres d'avenir...)* pour mettre en valeur le massif », précise Pierre Aussedat, qui a acquis une connaissance remarquable du marché, tant au niveau local que national, ayant observé à la loupe plus de

30 000 hectares par an. Une expertise qui lui permet d'« *évaluer au meilleur prix, à un niveau élevé mais atteignable, les parcelles qui seront acquises par le candidat le plus compétitif* ». Le cabinet réalise une trentaine de dossiers de transactions chaque année. Il accompagne ses clients pour déterminer les meilleures solutions juridiques d'acquisition (en concertation du choix de commercialisation) et pour optimiser la fiscalité et la gestion de patrimoine de chacun. Exemple, l'acquisition d'un massif forestier par une société commerciale type holding ou encore la cession de parts d'un groupement forestier peut améliorer la fiscalité non seulement pour le vendeur mais aussi pour l'acquéreur. Des transactions sur mesure.



Pierre Aussedat sur le terrain.