

PREMIERS DE CORDÉE

La forêt, maillon fondateur d'une filière économique majeure

Avec 418 600 emplois directs et une valeur ajoutée annuelle de 30 milliards d'euros, la filière forêt-bois occupe une place centrale dans l'économie des territoires français. La forêt constitue le socle sur lequel cette filière construit sa chaîne de valeurs. Pour les propriétaires, gérer une forêt implique donc de trouver, sur un temps très long, un équilibre économique entre revenus et charges liées à l'entretien des massifs, tout en assumant une prise de risque renforcée par le contexte climatique et sanitaire. Avec les opérateurs de l'amont de la filière, dont ils sont souvent les donneurs d'ordre, les forestiers privés assurent ainsi la transmission aux générations suivantes d'un patrimoine vivant.

Forêt et bois font vivre les territoires

L'approvisionnement en bois, dont dépendent l'aval de la filière forêt-bois et l'ensemble de la société, repose, en partie, sur le rôle de gestion des propriétaires forestiers, qui détiennent les trois quarts des forêts françaises.



Belvédère sur la vallée du Rhône. Lauréat « Aménagement extérieur » du Prix national de la construction bois 2025. © Sophie Rodriguez.

Les trois quarts des Français déclarent privilégier l'usage du bois dans leurs achats lorsque cela est possible, un taux qui atteint 82 % pour les 25-34 ans¹. De nombreux secteurs de l'économie française en dépendent. Ses propriétés mécaniques, esthétiques et sa durabilité, entre autres atouts, sont appréciées dans la construction, les aménagements et la rénovation – au total, la part de la construction bois dans le marché du logement s'établit à 6,6 % en 2024 (contre 6,2 % en 2022) et atteint près d'un tiers pour les constructions d'extension- surélévation². Parallèlement, les coproduits de la sylviculture, les produits connexes issus de la transformation et les produits bois en fin de vie sont valorisés en bois énergie ; les palettes en bois, cartons, bois légers et papiers servent au transport et à l'emballage de marchandises et d'aliments ; sans compter la

présence du bois dans l'ameublement et sa place dans la fabrication de papier (impression, produits d'hygiène...).

Forêts porteuses de valeur ajoutée

Couvrant 17,6 millions d'hectares³, soit près d'un tiers du territoire métropolitain, les forêts françaises façonnent l'aménagement de nos paysages et territoires où elles créent de la valeur ajoutée. Selon la Veille économique mutualisée de la filière forêt-bois (VEM) pilotée jusqu'à 2025 par Éric Toppan, adjoint au directeur de Fransylva, la filière forêt-bois

1. Selon une étude réalisée par Opinion Way en 2023 pour France Bois Forêt.

2. Enquête nationale de la Construction bois, 2025.

3-4. Memento IGN, 2025.

atteignait en 2023 une valeur ajoutée de 30 milliards d'euros, soit 1,1 % du PIB français et 5,5 milliards d'euros de plus qu'en 2016.

Preuve de la contribution des forêts et du bois français à notre souveraineté nationale, 65 % des volumes de bois d'œuvre, 25 % des volumes de bois d'industrie et 81 % des volumes de bois énergie employés sur le territoire provenaient de nos forêts en 2023, une proportion en augmentation par rapport à

2022, toujours selon les derniers chiffres de la VEM, publiés à l'automne 2025. À noter : les volumes de bois sur pied en France ont augmenté de près de 50 % en quarante ans, en parallèle de l'augmentation de la surface forestière, qui a presque doublé depuis le début du xx^e siècle⁴ (900 000 hectares en dix ans).

Vivre de la forêt et du bois

Entrepreneurs de travaux forestiers, charpentiers, gestionnaires et experts forestiers, menuisiers, tonneliers, chercheurs... En France, la filière forêt-bois représente 418 600 emplois directs (en équivalent temps plein), soit 12,8 % des emplois des filières à base industrielle⁵. Afin d'accéder à ces métiers, 120 formations sont proposées dans plus de 600 établissements⁶ et entre 80 000 et 100 000 embauches étaient prévues pour l'année 2024, toutes activités confondues⁷. Aux côtés de 3,5 millions de propriétaires forestiers, 15 000 collectivités relèvent actuellement du régime forestier. Ces derniers travaillent étroitement avec plus de 60 000 acteurs économiques répartis sur l'ensemble du pays⁸.

C.L.

Propriétaires forestiers, piliers de l'amont de la filière

Si un quart des forêts du territoire sont publiques, c'est-à-dire domaniales (1,55 million d'hectares) et essentiellement communales (2,8 millions d'hectares), les trois quarts sont la propriété de particuliers. Ce taux dépasse les 90 % dans l'ouest du pays (Pays de la Loire, Nouvelle-Aquitaine et Bretagne) ; la forêt privée n'est minoritaire que dans une seule région, le Grand Est⁹.

À l'amont de la filière forêt-bois, les 3,5 millions de particuliers propriétaires de forêts en France se démarquent par leur grande diversité : professions, âges mais aussi tailles de parcelles et modes de gestion, à dominantes plus économique, patrimoniale ou encore récréative, selon les profils. Plusieurs motivations peuvent expliquer l'attachement de ces propriétaires, bien souvent passionnés, à leurs forêts : liberté et accès à la nature ; détente (promenade, chasse, cueillette des champignons...) ; contribution à la préservation de l'environnement ; entretien d'un patrimoine familial souvent transmis de génération en génération ; complément de revenu ou d'activité (voire une activité principale) ou placement financier... En octobre dernier, une étude du cabinet Elabe, pilotée par Fransylva, révélait que les propriétaires de parcelles de 4 à 20 hectares associaient leurs forêts avant tout à la pratique de la sylviculture et à la préservation de l'espace naturel.

De l'engagement des propriétaires dépendent ainsi la bonne santé et le renouvellement de l'écosystème forestier, source de biodiversité, mais aussi de valeur économique, environnementale et sociale. Durable, la gestion forestière repose sur le principe de la multifonctionnalité, inscrit dans le Code forestier français, et qui vise à maintenir une juste pondération entre ces trois vocations complémentaires et interdépendantes.

La mobilisation des propriétaires forestiers constitue donc un enjeu stratégique pour les acteurs de la filière bois, qui s'approvisionnent largement en forêt privée.

9. Memento IGN, 2025.

5. Veille économique mutualisée, 2023.

6. Utile par essence, 2023.

7. Observatoire des métiers de la filière forêt-bois, 2023.

8. Utile par essence, 2023.



Paysage enneigé en Ariège. Joël Perrin © CNPF.

Vendre du bois, un temps fort

La vente de bois constitue une étape cruciale dans la gestion d'une propriété forestière. C'est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de récolter des arbres matures qui ont fait l'objet de soins attentifs pendant des décennies. Le propriétaire cherchera à valoriser du mieux possible le travail des générations précédentes. Une juste rémunération lui permettra en plus d'engager les travaux nécessaires au renouvellement de ses parcelles.



Grumes de chêne sur une place de dépôt. Florent Gallois © CNPF.

La vente est une étape importante et complexe. La difficulté réside dans l'estimation précise du volume de bois et de sa qualité, les critères qui participent à la fixation du prix. Ce travail est sans doute plus aisé pour les résineux qui fournissent des produits homogènes et répondent à des critères simples de qualité. *« Il s'agit de bien savoir ce que l'on vend, et qui pourra en faire le meilleur usage. Celui qui peut le mieux valoriser le bois est capable de le payer plus cher. Il faut donc bien reconnaître la qualité de ce que l'on vend, ce qui n'est pas toujours simple, surtout pour le bois sur pied. Le propriétaire a donc tout intérêt à se former, et à s'impliquer ou à confier la transaction à un professionnel »*, introduit Éric Toppan, adjoint au directeur de Fransylva. Les Experts forestiers, coopératives et gestionnaires professionnels sont sans doute les mieux placés pour effectuer le cubage, l'estimation des bois et la mise en relation avec les acheteurs des arbres sur pied ou façonnés « bord de route ».

Trois modes de vente

- La vente en bloc et sur pied constitue la méthode de vente la plus simple pour le propriétaire, mais elle suppose que celui-ci sache apprécier les volumes et la qualité de ses bois. Dans le cas d'une éclaircie destinée à améliorer un peuplement, c'est le propriétaire ou le gestionnaire qui doit marquer les arbres à récolter. Si l'opération est confiée à un acheteur, très souvent un marchand de bois, il sera tenté de ne marquer que les arbres qui l'intéressent, donc les plus beaux. Il est essentiel de conserver la maîtrise du marquage, de savoir cuber, estimer la qualité du bois et fixer... un prix. La vente en bloc et sur pied a l'avantage de décharger le propriétaire des travaux d'exploitation. C'est l'acheteur qui en fera son affaire, mais le propriétaire devra prévoir les conditions d'exploitation dans le contrat de vente : délais, zones sensibles, remise en état éventuelle. La vente en bloc est conseillée pour les récoltes de bois de qualité égale d'un minimum de 300 m³.



Billons en bord de route. Sylvain Gaudin © CNPF.

- **La vente sur pied à l'unité de produit.** Un arbre mature peut alimenter plusieurs marchés : la bille de pied ira vers la menuiserie, la surbille vers la palette, le tout-venant vers le bois d'industrie. Dans une vente en bloc, le prix fixé au mètre cube est censé faire la moyenne de ces qualités. Pour valoriser au mieux chaque qualité, il faut envisager de vendre « à l'unité de produit ». Au stade des négociations avec l'acheteur, le propriétaire se met d'accord sur un prix de vente pour chaque catégorie et consigne ceux-ci dans le contrat. L'acheteur va réaliser l'exploitation et stocker les produits par catégorie sur votre place de dépôt. C'est là que sera réalisé le cubage qui permettra de fixer le montant global de la transaction. Il faut bien vérifier lors de la réception que des produits n'ont pas été déclassés par l'acheteur.

- **la vente bord de route,** à la différence des ventes sur pied, impose plus de formalités au propriétaire. C'est lui qui va organiser la récolte des bois et leur débardage. Il devra faire appel à un prestataire et le payer. Les bois sont stockés sur une place de dépôt « bord de route », dans l'attente d'un acheteur. Les propriétaires ont tout intérêt à s'assurer, avant la récolte, que leurs bois intéressent un acheteur, négociant ou scieur, et à discuter le prix. Ce mode de commercialisation permet de mieux estimer la qualité des bois et le volume mis en vente.

Volumes de bois vendus aux professionnels de la filière

Source : structure de la forêt privée, Agreste, 2014. Les coopératives forestières 2019, Experts forestiers 2020

INTERMÉDIAIRE	VOLUMES COMMERCIALISÉS
En direct par les propriétaires	9 Mm ³ (2014)
Exploitants forestiers	6 Mm ³ (2014)
Coopératives	7 Mm ³ (2018)
Experts	3,5 Mm ³ (2018)

Les contrats de ventes de bois

Un contrat récapitule les droits et les obligations de chacune des parties et fera référence en cas de litige. De plus, le contrat permet de lever la présomption de salariat quand un propriétaire confie à un tiers une récolte de bois sur sa propriété. Sans contrat, le propriétaire peut être considéré comme l'employeur de la personne travaillant chez lui et sa responsabilité engagée en cas d'accident.

Le contrat doit comporter :

- les références des deux parties (Siret, certification PEFC, régime TVA) ;
- les caractéristiques de la coupe : localisation, limites, lieux de stockage ;
- les conditions d'exploitation : délais, période, remise en état ;
- les responsabilités de chacun ;
- les prix de vente (HT), le mode et la date limite de paiement.

Les documents de vente sont généralement fournis par les experts et les coopératives pour une vente confiée à ces tiers. Pour les ventes *via* un exploitant forestier, des modèles de contrats sont disponibles auprès des syndicats et sur le site de Fransylva pour les adhérents.

Les gestionnaires indépendants peuvent aussi commercialiser

Les gestionnaires forestiers professionnels indépendants (GFPI ou GFI) sont eux aussi autorisés à commercialiser les bois d'un propriétaire. Ils sont une centaine en France, généralement titulaires d'un BTS et justifiant d'au moins trois ans d'expérience. Dans la pratique de la gestion forestière et de la commercialisation des bois, il n'y a pas de différence avec les experts : les gestionnaires indépendants désignent, cubent, estiment et assurent la mise en vente aux enchères ou à l'amiable auprès de clients ciblés et référencés. Une cinquantaine de professionnels sont réunis au sein de l'Association nationale des techniciens et gestionnaires forestiers indépendants (ANATEF) qui fixe des règles professionnelles. Une charte déontologique leur interdit d'exercer une activité de négoce de bois pour leur propre compte. En revanche, à la différence des experts, ils peuvent réaliser des travaux sylvicoles.