

FONCIER FORESTIER

Valoriser et transmettre un patrimoine vivant

Le foncier forestier est le socle de la forêt privée. Pour les particuliers, l'enjeu est de pouvoir transmettre à ses enfants ou ses petits-enfants un patrimoine vivant et créateur de valeurs : revenus liés à la vente de bois mais aussi un patrimoine immatériel *via* une attache à un territoire. Dans ce cadre, l'acquisition du foncier forestier s'inscrit dans un marché très tendu entre une demande croissante et une offre limitée à moins d'1% de la surface forestière française mise en vente chaque année. Une situation paradoxale au vu du nombre croissant de très petites parcelles peu ou pas gérées et des « biens vacants sans maîtres » en forêt. Pour les forestiers privés, cette problématique du morcellement invite à multiplier les initiatives facilitant le regroupement du foncier comme de la gestion. Elles se développent aujourd'hui un peu partout en France.

Dossier réalisé par Blandine Even, Violaine Grimprel et Charlotte Lance

Jeune pin. *Sylvain Gaudin © CNPF.*

Un marché de niche, désormais plus transparent

Le marché forestier français se caractérise historiquement par une faible fluidité. Chaque année, seulement environ 1 % de la surface forestière totale change de mains.



Patrimoine bâti en forêt. *Anne Geneix © CNPF.*

La rareté des transactions rend l'accès à une information fiable et représentative sur les prix particulièrement complexe, créant un déficit de connaissances préjudiciable tant pour les acheteurs que pour les vendeurs. Fin 2025, une étude de faisabilité a validé la mise en place en 2026 d'un Observatoire conjoint du prix des forêts, piloté par les Experts forestiers de France, Fransylva, et la Société forestière, rejoints par la Fédération nationale des Safer. *« Les prix des forêts sont très variables d'un massif à l'autre. Catégoriser les forêts par surface, ou par région ne suffit pas. Pour un observatoire efficace, nous souhaitons viser l'exhaustivité des données afin de construire des référentiels de prix par typologie de forêt »,* explique Éric Toppan, adjoint au directeur de Fransylva, qui pilote le lancement de l'Observatoire.

Ce projet d'envergure est piloté techniquement par les Experts forestiers de France, agissant comme chef de file méthodologique, en partenariat avec la FNSAFER qui fournit une base de données massive issue de ses 400 000 notifications annuelles de transactions qu'elle reçoit. Fransylva complète ce dispositif en assurant la sécurisation juridique, notamment vis-à-vis du RGPD tout en mobilisant son réseau. L'interprofession France Bois Forêt soutient financièrement l'initiative, l'ASFFOR[1] étant également associée à cette démarche collective comme partenaire privilégié.

« L'enjeu est de taille : il s'agit de fournir aux 3,5 millions de propriétaires forestiers privés les moyens de valoriser, gérer et transmettre leur patrimoine en parfaite connaissance de cause », affirme Éric Toppan. Pour garantir la précision de ses analyses, l'Observatoire déploie une méthodologie rigoureuse basée sur le croisement systématique de trois sources de données complémentaires : les notifications de la Safer, les demandes de valeurs foncières

1. Association des sociétés et groupements fonciers et forestiers.



Paysage rural. *Louis Amandier © CNPF.*

(DVF) et les données de l'IGN. L'information est structurée géographiquement en 19 « sylvo-marchés », des zones territoriales homogènes permettant une lecture plus fine et pertinente des réalités locales. Les Experts forestiers complètent ensuite par une analyse de terrain approfondie sur un échantillon de 40 à 80 forêts. *« L'ajout d'une dimension qualitative à l'analyse statistique constitue la valeur ajoutée du dispositif. L'Observatoire prendra par exemple en compte le type de peuplement, le potentiel cynégétique et les aménités globales. Cet apport d'expertise permet de combler les "angles morts" des données administratives, notamment pour les cessions de parts de groupements forestiers (GF) ou les forêts avec bâti, qui échappent habituellement au périmètre Safer »,* explique Éric Toppan.

Les premiers résultats, couvrant la période 2022-2024 dans la région pilote du Limousin, mettent en évidence des écarts de prix marqués selon la taille des massifs, avec une moyenne de 2 580 €/ha pour les parcelles de 5 à 20 hectares, et de 6 230 €/ha pour les propriétés dépassant les 20 hectares. Les données révèlent une hétérogénéité extrême, les prix pouvant osciller entre 370 €/ha et 11 180 €/ha pour les massifs intermédiaires, tandis que les plus grands massifs peuvent atteindre des pics de valorisation à 16 960 €/ha.

« Le déploiement national complet sera effectué sur la période 2026-2027. L'objectif final est la publication d'un rapport annuel de référence », précise Éric Toppan.

B.E.

La Safer, un acteur du foncier forestier au rôle encadré

Souvent associée au foncier agricole, la Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) intervient également sur le marché forestier. Son objectif est de favoriser une gestion cohérente des espaces ruraux en facilitant la restructuration foncière, et l'installation ou la consolidation d'exploitations agricoles et forestières. Les notaires transmettent l'ensemble des projets de vente de biens ruraux à la Safer, qui dispose de moyens d'intervention différents selon la nature des biens.

Toutefois, son pouvoir est souvent surestimé. Contrairement à une idée répandue, la Safer ne dispose pas d'un droit général de préemption sur les forêts. Son droit de préemption concerne principalement les biens agricoles et les terrains à vocation agricole, et seuls les biens dits « mixtes » comprenant des parcelles agricoles et forestières dépendant d'une même exploitation peuvent être préemptés. Les parcelles forestières relèvent d'un régime spécifique où s'appliquent également les droits de préférence et de préemption prévus par le Code forestier, notamment au bénéfice des propriétaires voisins ou des communes. En Île-de-France, une dérogation permet toutefois à la Safer de préempter certaines parcelles boisées de moins de trois hectares afin de lutter contre le mitage de la forêt (installation progressive d'habitats précaires puis consolidés sur de toutes petites parcelles boisées achetées).

L'action de la Safer repose avant tout sur la négociation amiable, qui représente l'essentiel de ses acquisitions, et sur sa capacité à rapprocher vendeurs, acquéreurs et collectivités. Son expertise du marché foncier rural en fait un partenaire important pour accompagner les projets de regroupement de parcelles, préserver la vocation forestière des terrains. Si son rôle est réel, il s'inscrit dans un cadre juridique précis, complémentaire de celui du Code forestier.

Anticiper la transmission : mode d'emploi

En tant que propriétaire forestier, comment anticiper la transmission de son patrimoine ? En fonction du mode de transmission, quelles sont les étapes à respecter ? Fruit du travail collectif de Fransylva, du CNPF, des notaires et des experts forestiers français, un guide pratique a été créé pour accompagner les propriétaires dans la transmission de leur forêt.



Transmission du patrimoine. *Louis Amandier © CNPF.*

Faire évaluer son bien : une étape incontournable

Qu'il s'agisse d'une propriété foncière ou de parts de sociétés civiles, l'évaluation d'un actif forestier constitue une étape essentielle pour une transmission réussie. Cela va sans dire : une valeur sous-estimée entraînerait une perte financière en cas de vente, mais une valeur surestimée pourrait aussi freiner la cession, en raison d'un manque d'adéquation entre le prix demandé et la réalité du marché. Une juste évaluation permet également d'éviter certains écueils : contestations de la part de l'administration fiscale, impôt injustifié ou litiges fiscaux, conflits liés à une répartition déséquilibrée du patrimoine entre les héritiers… L'évaluation s'appuie sur les caractéristiques des peuplements, les conditions de marché, le contexte réglementaire, les risques associés, avec des particularités spécifiques à prendre en compte pour les groupements forestiers. Faire appel à un professionnel, comme par exemple à un Expert forestier, est recommandé pour aboutir à une évaluation précise.

Identifier les documents de gestion durable associés à la forêt

Comprendre les différents documents de gestion durable et bien appréhender celui qui s'applique à sa forêt est indispensable avant toute transmission. Certains documents suivront en effet la mutation, à l'image du plan simple de gestion (PSG) et du règlement type de gestion (RTG), notamment lors d'une vente ou d'une donation ; d'autres seront à renouveler par le(s) futur(s) propriétaire(s) – c'est le cas du code des bonnes pratiques sylvicoles (CBPS). La mise en place d'un document de gestion durable permet aussi l'application de dispositifs fiscaux spécifiques.

Constituer une société pour faciliter la répartition du bien

Moyen de regroupement au sein d'un massif, qui permet de lutter contre le morcellement, la société représente aussi un outil de transmission à étudier car potentiellement pertinent : on ne transmet plus des biens immobiliers mais des parts sociales, qui facilitent la répartition des valeurs entre héritiers. La société la plus appropriée pour la détention de biens forestiers est le groupement forestier (GF). Ses avantages sont pluriels : éviter les difficultés liées à la détention en indivision, transmettre progressivement les parts sociales mais aussi, selon la situation, être hors du champ de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Quelques inconvénients sont toutefois à noter, telles des formalités de constitution et de gestion plus importantes, la non-application du DEFI Acquisition en cas d'acquisition de parcelles boisées par le GF ou encore la complexité de valoriser les parts sociales. Dans la durée, la multiplication des porteurs de parts peut également s'avérer problématique.

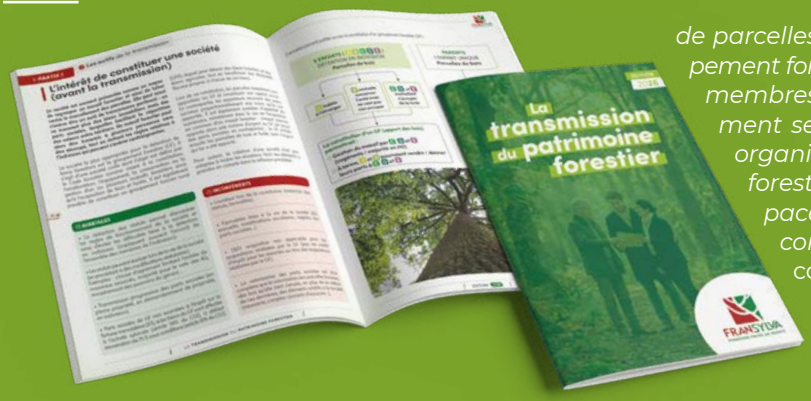
> « Les parts sociales de GF peuvent faire l'objet d'un démembrement de propriété »

Démembrer sa propriété : une option intéressante

Les bois et forêts, mais aussi les parts sociales de groupement forestier, peuvent également faire l'objet d'un démembrement de propriété, fiction juridique consistant à distinguer l'usufruit et la nue-propriété d'un bien, qui constituent ensemble la pleine propriété. Les droits, obligations et revenus de l'usufruitier et du (ou des) nu-propriétaire sont répartis. Par exemple, l'entretien du bien est à la charge de l'usufruitier ; les grosses réparations à la charge du nu-propriétaire. Les produits périodiques de la forêt, les revenus des bois taillis et issus d'éclaircie, des arbres de haute futaie lorsqu'il s'agit d'une coupe réglée (coupe finale et périodique par parcelles successives pour une futaie régulière), des arbres arrachés ou brisés par accident et le loyer d'un bail de chasse, reviennent à l'usufruitier ; les revenus des arbres de haute futaie, qui n'ont pas été mis en coupe réglée, et de coupe rase, reviennent au nu-propriétaire. Sur le plan fiscal, un barème fixé en fonction de l'âge de l'usufruitier permet de déterminer la valeur de l'usufruit et de la nue-propriété pour le calcul des droits d'enregistrement (droits de donation, de succession ou de vente).

C.L.

De l'anticipation à la mise en œuvre : un guide pratique



Soutenu par France Bois Forêt, un guide consacré à la transmission du patrimoine forestier a été édité en 2026 par Fransylva avec la participation du CNPF, du Conseil supérieur du notariat (CSN) et des Experts forestiers de France (EFF). *« Ce document a fait l'objet d'un groupe de travail au sein de Fransylva, alors que notre service juridique reçoit souvent des questions de propriétaires forestiers sur ce sujet »*, explique Alexandra Bonne, juriste au sein de Fransylva. *« Après une présentation des étapes préalables à anticiper, il détaille les possibilités de transmission les plus souvent rencontrées : la donation ou la vente de parcelles boisées ou de parts sociales d'un groupement forestier, et la transmission à un ou plusieurs membres de sa famille, ou à un tiers. Ce document sert de support aux formations que nous organisons en webinaires pour les propriétaires forestiers. Une version mise en ligne sur l'espace adhérent de Fransylva permet de tenir compte des évolutions réglementaires »*, conclut Alexandra Bonne.

Les propriétaires forestiers adhérents peuvent se rapprocher de leur syndicat Fransylva, du service juridique de la Fédération, du CNPF ou de leur Expert forestier pour tout conseil lié à la transmission de leur forêt.
Pour les situations non mentionnées dans le guide, telles que la détention par l'intermédiaire d'une société holding ou la vente en viager, Fransylva recommande de se rapprocher d'un conseil juridique (notaire, avocat…) afin d'étudier les possibilités de transmission.

Ce livret de 32 pages en format A5 est disponible sur commande auprès des syndicats Fransylva ainsi que sur l'espace adhérent de *fransylva.fr*, rubrique « 2-Fiscalité et transmission »

S’inspirer des bonnes pratiques de l’immobilier

Calquée sur l’immobilier, une première vente interactive, déployée en Franche-Comté, a permis de mettre en vente près de 90 hectares de forêts fin 2024. Le dispositif va s’étendre à d’autres départements.



Cascade du Saut du chien, en Franche-Comté. *Étienne Béraud © CNPF.*

Afin de faciliter les transactions de petites parcelles forestières, un modèle novateur de vente interactive a été déployé par Fransylva Franche-Comté, dans le cadre d’un programme soutenu par France Bois Forêt. Le principe : une plateforme sécurisée, pilotée par un notaire, met en relation les vendeurs et des acheteurs qualifiés, avec un processus guidé et une description optimisée et homogène des biens. *« Le projet qui vise à lutter contre le morcellement s’est inspiré des ventes interactives fréquentes dans l’immobilier mais inexistantes pour la forêt »,* explique Constantin Descamps, chargé de projets au sein de Fransylva Services. *« Le constat de terrain était le suivant : la demande d’achat de forêts est en forte hausse, mais le marché est peu lisible, avec des vendeurs et des acheteurs qui peinent à se trouver. »*

> “La capacité d’achat de l’acheteur est contrôlée en amont et le tout est chapeauté par un notaire”

Pour répondre à la problématique, Fransylva Franche-Comté est allée à la recherche de potentiels vendeurs pour organiser une première vente fin 2024. *« Une fois les biens à vendre insérés sur la plateforme, les acheteurs potentiels ont eu deux mois pour visiter les forêts. Ils ont ensuite disposé d’une journée pour déposer leurs offres, dans le cadre d’un système d’enchères à prix cachés »,* ajoute Constantin Descamps. Les vendeurs ont pu sélectionner l’acquéreur en fonction de leurs critères, principalement le montant d’achat, bien que les ambitions de gestion puissent aussi peser dans la balance. *« Les propriétaires avaient renseigné deux prix au préalable : un prix de mise en vente publique, et un prix minimum en dessous duquel la vente n’aurait plus lieu »,* précise le chargé de projets.

La démarche présente plusieurs bénéfices. D’abord, l’effet d’appel. *« Les acheteurs potentiels peuvent visiter plusieurs forêts différentes, permettant pourquoi pas de créer des systèmes de lots »,* indique Constantin Descamps. Ensuite, l’effet médiatique. *« Chaque vendeur bénéficie pour son bien de la visibilité de l’ensemble de la vente »,* ajoute-t-il. Et surtout, le côté sécurisant, à la fois pour le vendeur et l’acheteur : *« La capacité d’achat de l’acheteur est contrôlée en amont et le tout est chapeauté par un notaire. »* Mutualiser les démarches permet également de réduire les frais à l'échelle d'un territoire. Au total, 89 hectares ont été mis en vente lors de l’expérimentation en Franche-Comté, pour 30 propriétaires ; 12 propriétés ont trouvé preneur.

Après ce test réussi, d’autres syndicats envisagent de dupliquer le modèle, à commencer par Fransylva en Haute-Loire, dans l’Hérault, en Touraine et en Ardèche. *« Ce modèle crée une dynamique forte pour mettre en avant le foncier. Il est articulable avec d’autres initiatives, par exemple les bourses foncières, et compatible avec les activités de qualification des biens des gestionnaires »,* conclut-il.

C.L.