

Modes de vente du bois et outils d'actualisation des contrats

Académie d'Agriculture de France

**Sylvestre
COUDERT**

Expert forestier,
président-directeur général
de Forestry France.





Plan de l'intervention

- 1. Les modes de vente pratiqués par les experts forestiers
- 2. Les difficultés pour établir les contrats
- 3. Les perspectives pour les experts forestiers
- 4. Un outil d'actualisation : l'Indicateur du prix de vente des bois sur pied

La vente de gré à gré

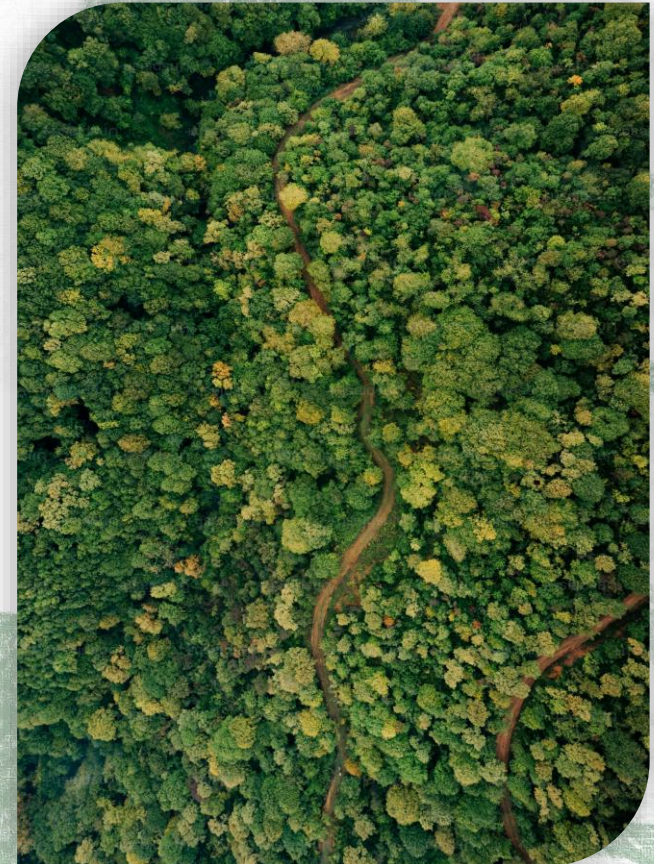
Négociation directe entre le propriétaire (via l'expert) et un acheteur identifié.

Avantages

- Rapidité et souplesse contractuelle
- Relation de confiance avec un exploitant connu
- Adaptation fine aux conditions de la parcelle

Inconvénients

- Dépendance à un seul acheteur
- Moindre mise en concurrence, risque de sous-valorisation
- Opacité relative du prix obtenu



La vente groupée par appel d'offres

Mise en concurrence de plusieurs lots, propriétaires ou acheteurs, via un cahier des charges formalisé.

En 2025 : 1,2 million de m³ vendus par les Experts Forestiers de France, en léger recul, surtout sur les feuillus.

Avantages

- Mise en concurrence réelle, meilleure valorisation potentielle
- Transparence et traçabilité du prix
- Mutualisation des coûts de commercialisation pour les petites parcelles

Inconvénients

- Délais plus longs, formalisme accru
- Risque d'écarter les plus petits exploitants locaux
- Nécessite une masse critique de volume

Les autres modes de vente

- **Ventes publiques** : bois domaniaux, adjudications ONF
- **Plateformes de vente en ligne** : mise en concurrence élargie, mais désintermédiation partielle du rôle de l'expert
- **Soumission cachetée** : offres remises sous pli, ouvertes simultanément



Les difficultés pour établir les contrats

- **Volatilité des prix** : le contrat engage sur une valeur de marché qui peut évoluer entre signature et exploitation
- **Morcellement du foncier** : complique la standardisation des clauses pour de petites transactions
- **Technicité des clauses** : délais d'exploitation, martelage, responsabilité en cas de dégâts au peuplement restant
- **Sécurisation juridique** : équilibre entre protection du vendeur et attractivité pour l'acheteur, gestion des litiges d'exécution
- **Absence de référence partagée** : difficile d'objectiver un prix sans indicateur commun
- **Un marché 2025-2026 plus attentiste** : 85% des volumes vendus dès les séances (contre 88% un an plus tôt), avec des trajectoires opposées selon les essences (résineux au plus haut depuis 20 ans, chêne - 33% sur un an)

Les perspectives pour les experts forestiers

- **Une valeur ajoutée qui se déplace :** moins sur la mise en relation brute, davantage sur l'expertise technique et la sécurisation du contrat
- **Le rôle de tiers de confiance :** entre propriétaires peu formés au marché du bois et acheteurs professionnels
- **Une opportunité de mutualisation :** regrouper les petits propriétaires pour atteindre la masse critique nécessaire
- **La digitalisation comme outil, pas comme concurrent :** les plateformes élargissent le marché sans remplacer l'expertise de terrain



L'Indicateur du prix de vente des bois sur pied

- **Qui le produit :** l'Observatoire économique de France Bois Forêt, avec l'ASFFOR, les Experts Forestiers de France (EFF) et La Forestière (Caisse des Dépôts)
- **Sa méthode :** basé sur les ventes groupées réellement réalisées par les Experts Forestiers de France — une donnée de terrain
- **Ce qu'il donne :** un indice général et des indices par essence, avec un historique de 21 ans
- **Une moyenne qui masque des écarts :** 69 €/m³ pour les seuls résineux, en progression continue, contre un net recul pour le chêne

86 €/m³

Prix moyen toutes essences, édition 2026
(données 2025)

- 4 %

Évolution 2025, après une hausse de 7% en
2023-2024

21 ans

Historique disponible pour resituer une
vente



Le mode de vente évolue,
le besoin d'expertise reste entier

Questions