



**Néosylva, un outil pour accompagner la gestion  
de la petite forêt privée**

# Néosylva, un nouvel acteur de la filière forêt - bois

---

- › **Entreprise** au statut de société par actions simplifiée (SAS) créée en **2018** à **Nantes** par Jean Guérolé Cornet (ancien Dr d'ONF International)
- › **Maillage territorial** (8 responsables de secteur) de l'ensemble de la France Métropolitaine
- › Néosylva est une entreprise proposant un modèle n'entrant pas en concurrence avec les acteurs déjà en place

Pas d'activité d'achat ou de négoce de bois

≠

*Exploitant,  
Coopérative...*

Pas d'activité de vente de services ou de travaux

≠

*ETF, gestionnaire, bureau  
d'étude*

Pas d'activité de transactions immobilières

≠

*Groupement forestier  
d'investissement*

# Les objectifs stratégiques de Néosylva

---

- › Fournir aux propriétaires privés un service « **clef en main** » pour gérer tout ou partie de leurs forêts
- › (Re)valoriser durablement ce patrimoine en **investissant des moyens humains et financiers**
- › Participer à la **structuration de la filière forêt – bois dans les territoires**



**Néosylva, un outil contractuel**

# Le contrat NEOSYLVA

---

Fournir un cadre de travail sécurisé sur le long : **création d'un droit réel**

Permettre à Néosylva d'investir dans la gestion et les travaux : **transfert de la maîtrise d'ouvrage**

Contrat **bail**  
notarié d'une  
durée de 50 à 99  
ans attaché à la  
parcelle

*Reste valide en cas  
de succession ou de  
vente*

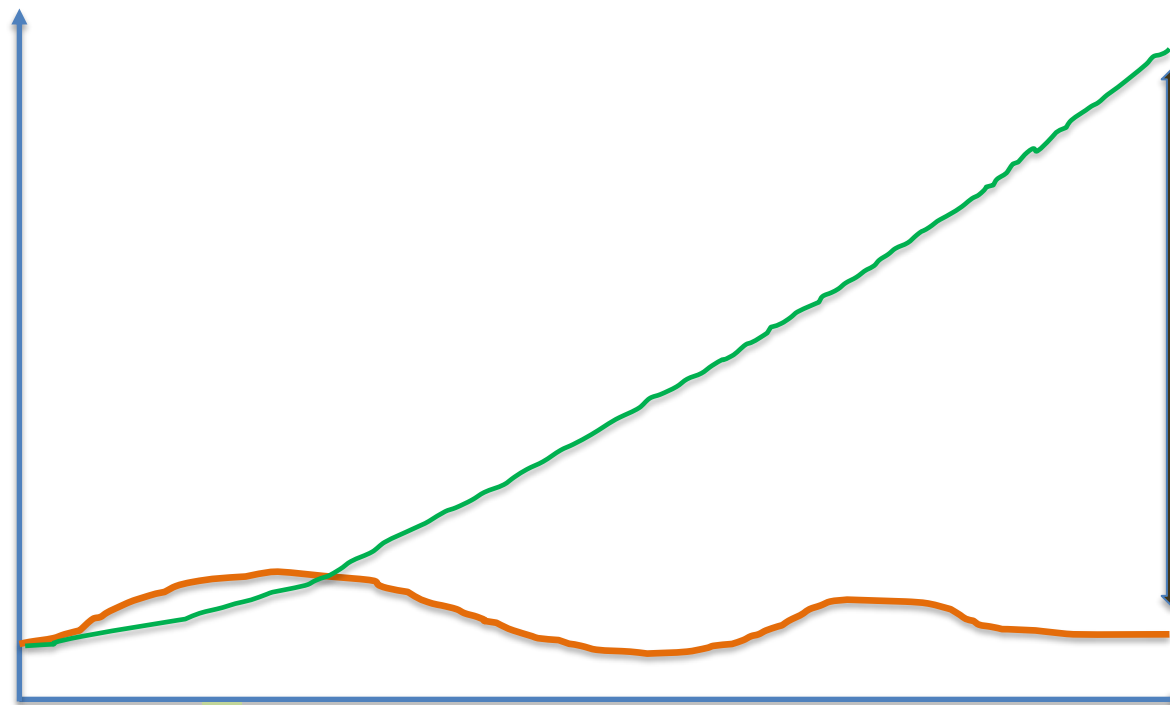
# Le contrat NEOSYLVA

---

- ✓ repose sur une logique **d'alignement d'intérêt** avec le propriétaire avec un principe fixe : Néosylva engage **100% des dépenses\*** (travaux et gestion) et perçoit **50% des recettes** liées aux ventes de bois\* (frais de commercialisation déduits)
- ✓ Est construit autour d'un **projet sylvicole**
- ✓ Ne touche pas à : droit de chasse, récoltes (champignons) bois de chauffage domestique
  - *\*Un montant forfaitaire peut être injecté par le propriétaire dans certains cas*
  - *\*Un montant forfaitaire peut être rendu par Néosylva en fin de contrat*
  - *\*Le contrat de change pas les règles d'accès aux aides publiques ou privées*
  - *\*Ponctuellement des recettes liées aux services environnementaux peuvent intervenir*

# Le modèle Néosylva pour générer de la valeur sur le long terme

Valeur monétaire  
de la forêt



Scénario d'investissement

Partage de la valeur ajoutée  
générée sur les recettes de  
vente de bois : 50%  
propriétaire / 50% Néosylva

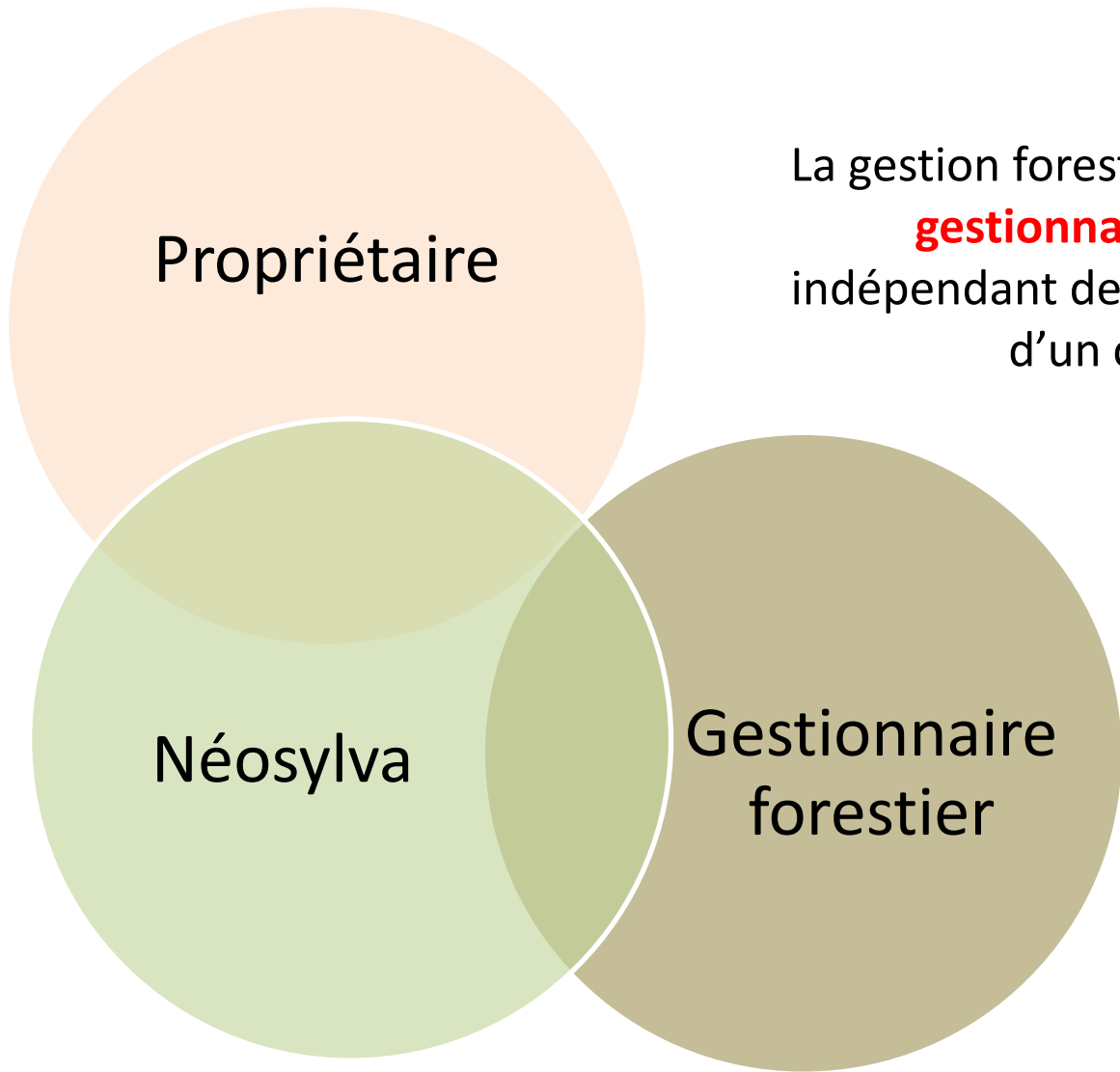
Scénario de référence  
sans intervention

Investissement dans la  
gestion et les travaux réalisés  
par Néosylva

Fin du contrat  
(max 99 ans)

# Le contrat NEOSYLVA

---

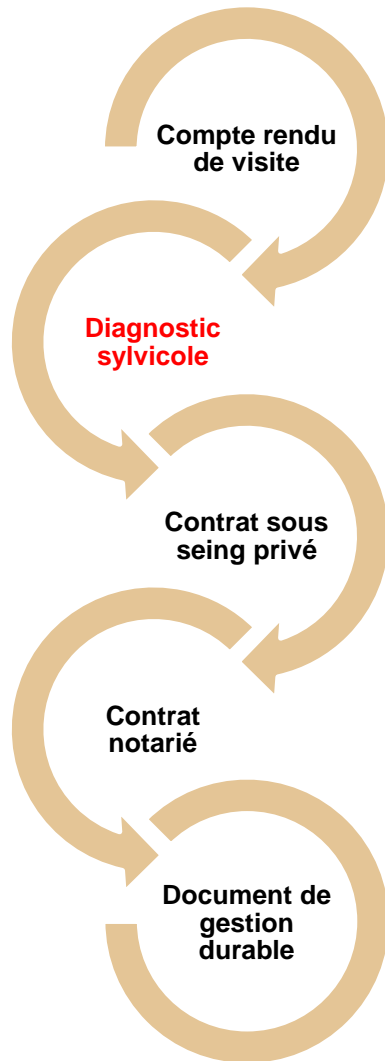


La gestion forestière est assurée par un **gestionnaire forestier local** indépendant de Néosylva dans le cadre d'un contrat cadre



# Les étapes pour construire un contrat NEOSYLVA

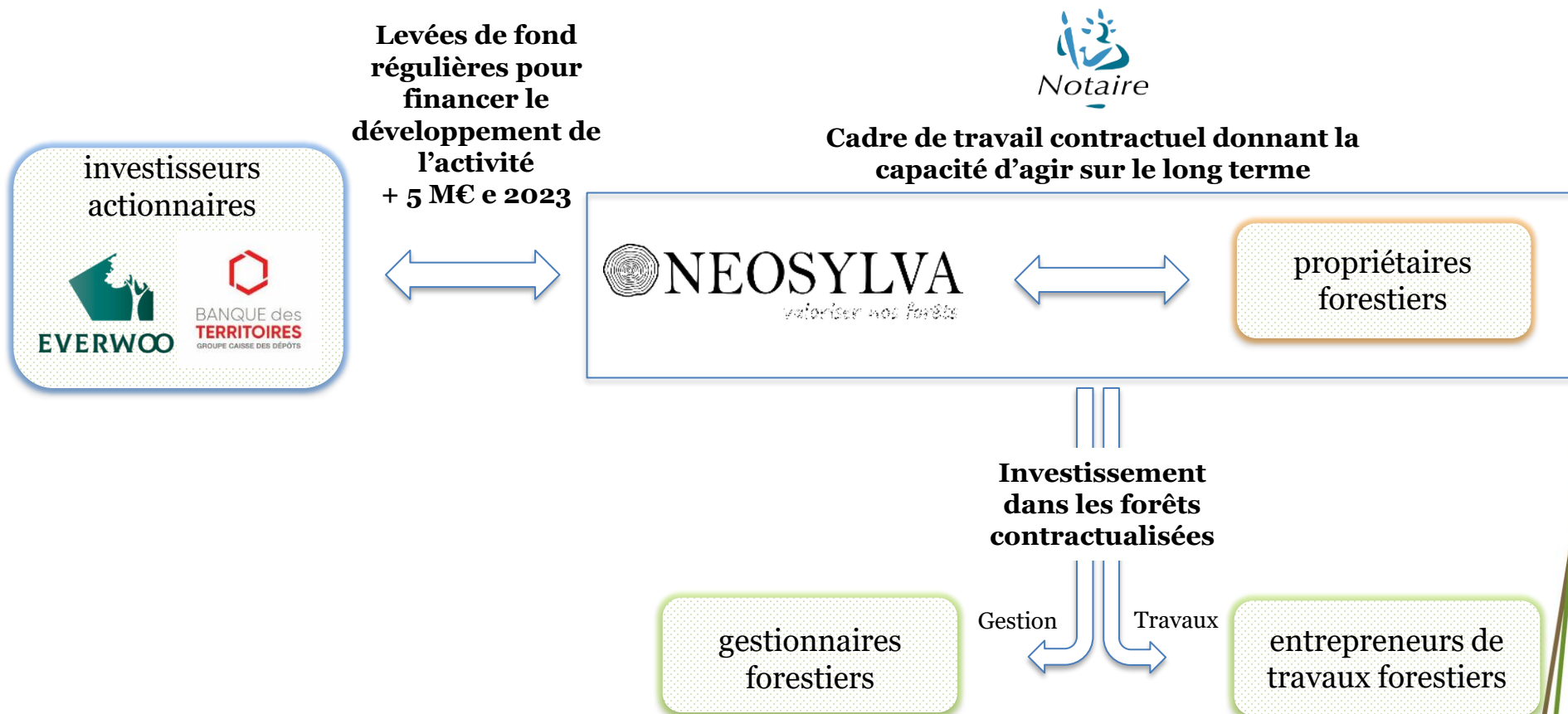
---



- 1 - Prise de contact mail/tel pour présenter l'outil Néosylva
- 2 - Visite préalable de la forêt par le Chargé de mission NEOSYLVA
- 3 - Elaboration d'un diagnostic sylvicole par un gestionnaire mandaté par NEOSYLVA
- 4 - Validation d'un projet sylvicole avec le propriétaire et le gestionnaire
- 5 – transcription du projet dans un contrat sous seing privé
- 6 – élaboration du contrat notarié
- 7 - Elaboration du document de gestion durable : PSG si surface >10ha (CBPS en dessous)



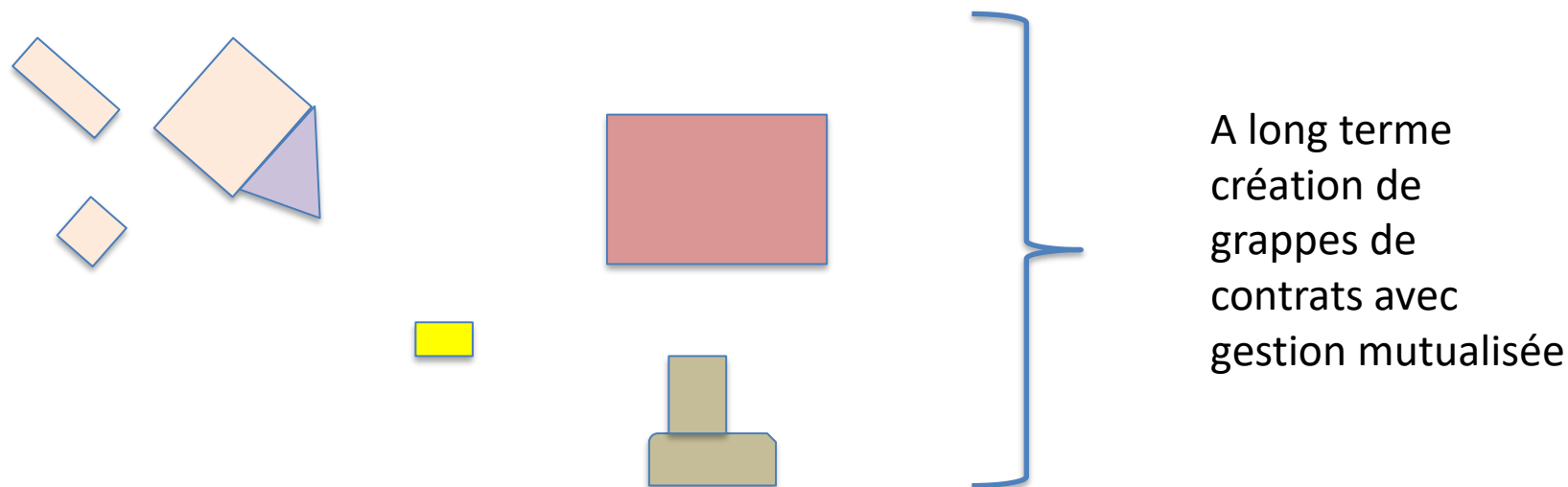
# Le modèle économique de Néosylva



# Néosylva, un outil pour répondre aux enjeux des territoires

---

- › Capacité à agir sur des très petites propriétés (1ha) et à regrouper la gestion



- › Possibilité de mieux intégrer les contraintes de gestion : urbanisme, DFCI, environnement... en appuyant le gestionnaire forestier

# La Charte Néosylva

---

- ✓ La Charte est construite autour de **5 piliers** :
  - enjeux socio – environnementaux
  - Planification et gestion durable
  - Transparence
  - Contribution à l'économie locale
  - Conditions de travail
  
- ✓ Cohérence avec les référentiels des certifications : objectif de double certification FSC à moyen terme

# La Recherche et le Développement

---

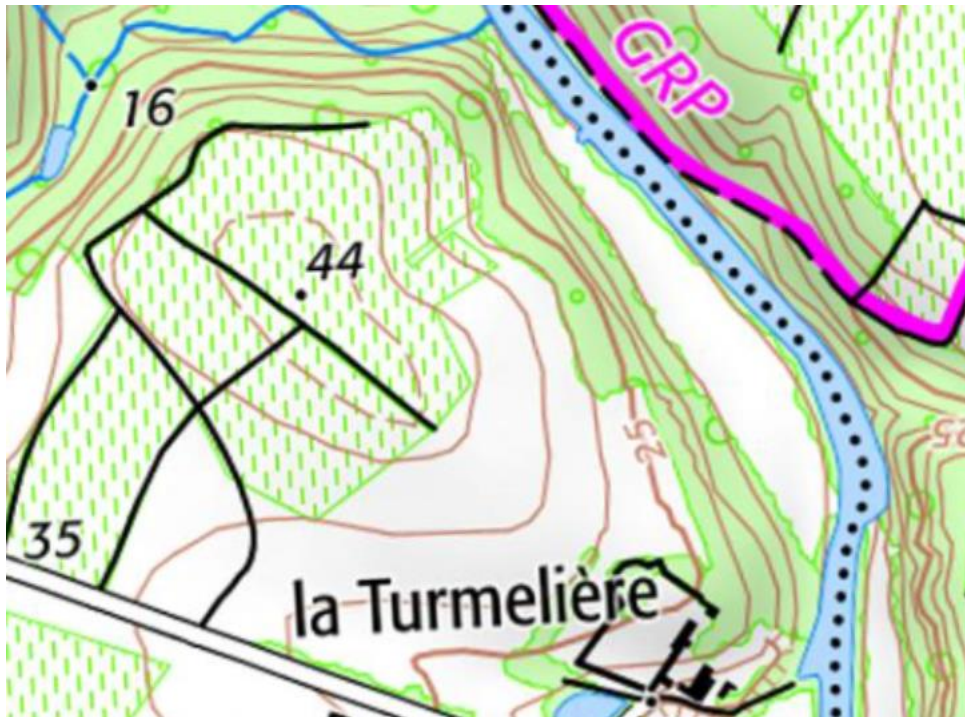
Les surfaces contractualisées par NEOSYLVA sont un support privilégié pour la RD :

- Maitrise foncière
- Trajectoire de gestion contrôlée sur le temps long
- Capacité d'autofinancement

**A développer en fonction des partenariats locaux**

# Un exemple récent de contrat en Loire Atlantique

---



## Contexte :

Roche mère : granitique

T moy annuelle : 12,4°

Précipitation moy annuelle : 782 mm

Versant exposé majoritairement à l'est

Pente forte

# Un exemple récent de contrat en Loire Atlantique

---



## Peuplements forestiers :

**6 ha** au total :

**3 ha** de feuillus mélangés (chêne, frêne, charme) régularisé à bois moyen

**1,7 ha** de taillis de châtaigner et peuplier dépérissant

**1,3 ha** de pins noirs (îlot et bande en limite de près)

Environ **18 500 €**  
de bois sur pied

# Un exemple récent de contrat en Loire Atlantique

---

## Orientations de gestion :

- **Irrégularisation** des peuplements feuillus en favorisant le chêne sessile sur 2,5 – 3 ha
- **Enrichissement** après exploitation des pins noirs : 1,3 ha de cèdres
- **Reboisement** après exploitation des châtaigniers déperissants : 1,5 ha de cèdres
- Reboisement après exploitation des peupliers déperissants : 0,2 ha de peupliers



## Contraintes d'exploitation :

- Absence de desserte
- pente forte
- rivière

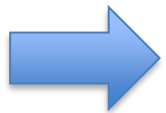


# Un exemple récent de contrat en Loire Atlantique

---

## Montage du contrat :

- Recette de bois au démarrage du contrat (100% pour le propriétaire) : Environ **9 000 €**
- Travaux sylvicoles : **18 500 €** de plantation
- Travaux d'infrastructure : **10 000 €** de piste à créer
- débardage à cheval des peupliers



## Propositions retenues dans le contrat :

- Prise en charge à 100 % des travaux sylvicoles par Néosylva
- Prise en charge de la création de piste par Néosylva (maitrise d'ouvrage)
- Versement par le propriétaire d'un montant forfaitaire de 5 000 € à Néosylva (50% de la piste) une fois la vente de bois perçue



# Un exemple récent de contrat en Loire Atlantique

---



# Votre contact NEOSYLVA pour le Nord Occitanie

---



**NEOSYLVA**  
valoriser nos forêts

**Romain Doumergue Ribière**

Chargé de mission forêt

Responsable du secteur Ouest – Massif Central



[rribiere@neosylva.fr](mailto:rribiere@neosylva.fr)

+33 7 57 68 61 91