

Les enchères de bois public en France : une dépendance au chemin institutionnel.

Gérard Marty

**Laboratoire d'Economie Forestière, UMR ENGREF – INRA, 14, rue Girardet CS 14216,
54042 Nancy cedex**

**Centre d'Etudes Sociologiques de la Sorbonne, Université de Paris-Sorbonne, 28 rue Serpente
75006 Paris**



2èmes journées de recherches en sciences sociales

INRA SFER CIRAD

11 & 12 décembre 2008 – LILLE, France

Résumé

Cet article s'inscrivant dans une perspective socio-économique vise à mieux comprendre la persistance historique en France du recours à l'enchère pour commercialiser les bois publics. Il insiste sur la nécessité d'appréhender l'évolution des règles marchandes comme le résultat d'une construction sociale où les choix passés influencent le futur plutôt qu'un simple arbitrage économique du type « coût - avantage ». A ce titre, il est alors possible de mettre en avant l'existence d'une dépendance au chemin (Path Dependence) autour de l'enchère qui, en tant que matrice institutionnelle, participe à son tour à la structuration de la filière bois.

1. Introduction

La commercialisation des bois issus des forêts publiques est régie par un cadre législatif précis, dans lequel une place prépondérante a été accordée au cours de l'histoire à l'adjudication¹. Durant plusieurs siècles, ce mode de vente a assuré seul, l'allocation de la ressource bois et ce, jusqu'à une époque récente. Malgré l'existence de critiques au cours des dernières décennies, l'adjudication est restée le mode privilégié pour commercialiser les bois publics ce qui nous amène à nous interroger sur les raisons de la persistance de cette institution.

A ce titre, la description préalable de l'évolution du cadre normatif doit permettre de mieux saisir le rôle central longtemps accordé à l'adjudication, faisant de cette dernière la matrice institutionnelle pour la vente de bois publics. La suite de l'article consiste, dans une perspective socio-économique², à démontrer d'une part la dépendance au chemin tracé par l'adjudication au sein de la filière bois et ses conséquences. D'autre part, il s'agit d'examiner comment la prégnance historique de l'adjudication a modelé la forme organisationnelle de la filière bois et semble avoir permis un verrouillage institutionnel des modes de commercialisation remis en cause depuis peu.

2. La prédominance historique de l'adjudication.

Il est difficile de situer avec certitude dans le temps les premières adjudications dans le domaine forestier. Les investigations menées nous conduisent au plus loin à une ordonnance royale de Philippe V en 1318.

Toutefois, ce texte reste bien moins détaillé que l'ordonnance de 1669 où les modalités liées à la vente sont précisées à travers 52 articles, faisant de l'ordonnance le texte de référence pour comprendre les modes de commercialisation des bois et leur évolution actuelle (Baudrillard, 1825, p. 103).

2.1 Des ordonnances royales au 1^{er} code forestier : l'adjudication omniprésente.

L'étude des ordonnances royales permet de signaler que le recours à l'adjudication est effectif dès 1318 avec l'ordonnance de Philippe V, surnommé Le Long où il est précisé dans l'article 33 que les

¹ Je tiens à remercier Raphaële Préget pour ses précieux commentaires.

² Cette étude s'appuie sur les résultats d'une enquête qualitative constituée de 50 entretiens semi-directifs et réalisée auprès des acteurs de la filière bois (responsables commerciaux de l'ONF, responsables des COFOR, acheteurs de feuillus et de résineux) au cours de l'année 2007.

Maîtres des eaux et forêts, ainsi que les autres officiers ont la charge de réaliser les ventes des bois aux enchères, à peine de nullité (Saint-Yon, 1610).

Par ailleurs, on retrouve dans l'ordonnance de 1518 de François 1^{er}, inspirée de l'ordonnance de 1376 de Charles V, l'évocation de l'utilisation de l'adjudication comme mode principal de vente pour les bois du Royaume. L'article 1^{er} précise que « *les ventes se feront et adjudgeront judiciairement à la chandelle et au plus offrant et dernier enchérisseur* ». De plus, le souci des possibles ententes est évoqué car l'ordonnance interdit « *tous monopoles, intelligence, compagnies, associations secrètes, au moyen desquels les ventes des forêts sont adjugées à vil prix* » (Baudrillard, 1825, p. 55). Il s'agit alors de favoriser une certaine concurrence lors des ventes afin d'éviter des fraudes. Dans la pratique, les infractions n'ont pas réellement diminuées au cours de cette période.

Il faut donc attendre le règne de Louis XIV pour qu'une gestion forestière d'envergure soit mise en place. En décidant la remise en ordre du domaine royal à travers la Réformation en 1661, Colbert supprime un grand nombre d'usages, réduit le nombre des agents en éliminant les moins honnêtes et inflige à travers ses commissaires enquêteurs des amendes extrêmement conséquentes : « *La totalité des amendes infligées aux officiers forestiers, marchands, ecclésiastiques ou particuliers à la suite de la Réformation de 1661 et des années qui suivirent dépassa la somme de 2 millions de livres, tandis que plus de 70 000 arpents (35 000 hectares) de forêts aliénées frauduleusement réintégraient le domaine royal* » (Badré, 1983, p. 75). Ce n'est qu'une fois l'ordre rétabli qu'il rédige l'ordonnance de 1669.

Dans le titre XV, intitulé « *De l'assiette, Balivage, Martelage et vente de Bois* », Colbert décrit les modalités précises pour commercialiser les bois du Royaume. L'adjudication y apparaît comme la règle formelle qui permet de rétablir la transparence dans les échanges. Elle devient tout simplement la matrice institutionnelle choisie par le système politique (North, 1990) afin de lutter efficacement face aux ententes locales. Son influence est si importante que lors de la rédaction, deux siècles plus tard, du premier code forestier, le législateur restera fidèle à l'esprit émanant de l'ordonnance de Colbert.

L'article 17 du code forestier y est rédigé de la sorte : « *Aucune vente ordinaire ou extraordinaire ne pourra avoir lieu dans les bois et forêts de l'Etat que par voie d'adjudication publique, laquelle devra être annoncée au moins quinze jours à l'avance, par des affiches apposées dans le chef-lieu du département, dans le lieu de la vente, dans la commune de situation des bois, et dans les communes environnantes* ». Seul un système d'adjudications constitue pour l'Etat l'assurance de ne

pas avoir de fraudes massives et d'empêcher le mieux possible les éventuelles ententes. A ces justifications que l'on peut retrouver dans l'ordonnance de Colbert, s'ajoute un nouveau motif portant sur le risque d'erreur quant à la valeur estimée des lots de bois.

En effet, la mise en concurrence d'un grand nombre d'acheteurs réunis dans un même lieu amène ces derniers à donner une information sur la valeur qu'ils accordent aux bois proposés. Cette propriété du système d'adjudication assure une sécurité pour le vendeur face à l'éventualité d'une estimation erronée de sa part sur les lots de bois.

L'adjudication, en tant qu'institution historique, va alors constituer la règle formelle assurant la commercialisation des bois publics de façon exclusive tout au long du 19^{ème} siècle.

2.2 La commercialisation des bois publics au 20^{ème} siècle : l'effritement du monopole accordé à l'adjudication.

Le monopole accordé à l'adjudication depuis plusieurs siècles va être ébranlé en 1926. Pour la première fois depuis très longtemps, les bois publics, sous certaines conditions très précises, peuvent être vendus à travers une procédure de gré à gré.

Pour autant, l'adjudication reste le mode de commercialisation principal en France. La vente de gré à gré est en effet limitée à certaines catégories de bois restées invendues aux adjudications ou qui en raison de leur faible valeur ne peuvent être vendues lors d'adjudications. Il s'agit par exemple de bois incendiés, de chablis, ou de bois dépérissants. L'objectif est alors d'arriver à commercialiser la partie des bois qui ne correspond pas à la demande principale du marché en trouvant des niches d'acheteurs. En aucune façon, le système d'adjudication est contesté pour ce qui est de la vente « classique » des bois provenant des forêts publiques.

En fait, l'analyse historique des modifications législatives opérées tout au long du 20^{ème} siècle permet de souligner l'inertie institutionnelle concernant les modes de commercialisation des bois. Ainsi, bien que le code forestier, dans sa partie relative aux modes de vente, évolue sensiblement en 1969 en élargissant sensiblement le recours aux ventes amiables, cette utilisation reste toujours à titre dérogatoire : « *Il ne peut être procédé à des ventes à l'amiable, par dérogation à l'article 17 ci-dessus, que pour des motifs impérieux d'ordre technique et commercial* ».

L'adjudication continue de rester l'institution centrale et ce malgré la rédaction du rapport Durourel³ en 1982 favorable à la mise en place de nouveaux modes de commercialisation.

Cette absence d'évolution significative dans les modes de commercialisation des bois publics va avoir des conséquences assez lourdes sur la compétitivité de la filière bois si l'on se réfère aux rapports successivement élaborés sur la forêt ces vingt dernières années. Dans « *La forêt : une chance pour la France* » rédigé en 1998, le rapport Bianco porte une critique cinglante sur l'organisation de la commercialisation des bois. Il part du constat que si en 1985 le rapport de la société Jaakko Pöyry situait la France en tête des pays européens pour la compétitivité de ses approvisionnements en bois, la situation de 1998 est totalement différente. En l'espace d'une dizaine d'années, la compétitivité de la filière française s'est tout simplement effritée suite à un système d'approvisionnement inadapté au contexte économique mondialisé. Il est démontré par exemple qu'en raison du caractère aléatoire du système d'adjudication, une scierie qui traite 20 000 m³ de grumes doit acheter une centaine de lots, l'obligeant à estimer 5 à 10 fois plus de lots sur le terrain d'où une dépense en temps et en énergie considérable.

Parmi les propositions avancées, la modernisation des modes de ventes est mise en avant : « *Un objectif quantifié doit être débattu pour les contrats d'approvisionnement négociés de manière à garantir à la filière un approvisionnement à prix stables et prévisibles [...] Le chiffre de 30% des mises en vente d'ici quelques années ne serait excessif* » (Bianco, 1998, p. 73). Pour autant, le système d'enchère continue d'être préféré pour commercialiser les bois publics.

2.3 Le début du 21^{ème} siècle : Fin du monopole accordé à l'adjudication.

Alors que les différentes modifications du code forestier au 20^{ème} siècle accordaient une place très limitée à la vente de gré à gré, laissant la primauté à l'adjudication, les débuts du 21^{ème} siècle marquent une transition bien plus incisive en positionnant la vente de gré à gré à égalité avec l'adjudication.

³ Roger Durourel a réalisé ce rapport en tant que parlementaire en mission auprès du Premier ministre de l'époque, P. Mauroy. Il y propose de généraliser les ventes de bois façonnés, seules à même de réduire les risques liés au maintien de vente sur pied. En effet, la commercialisation des bois sur pied permet au vendeur de stocker ses bois comme il le désire, ne permettant pas à l'acheteur de s'assurer à l'avance son approvisionnement. De plus, si les deux modes sont conservés (bois sur pied et bois façonné), le vendeur prend le risque de couper du bois, de le proposer sans avoir de preneur, les acheteurs ayant de leur côté constitués des stocks de bois sur pied. Il préconise donc de revoir la législation en cours afin de mettre sur le marché des bois façonnés proposés dans le cadre de ventes amiables : « *Il faut lever l'obstacle législatif qui ne permet pas à l'Office de procéder ainsi en forêt domaniale et élargir les cas dans lesquels il peut vendre à l'amiable des bois façonnés* ».

Il aura donc fallu attendre la loi d'orientation forestière de 2001 pour que les remarques des rapports sur les modes de vente soient prises en compte par le législateur. L'article 11 du chapitre 2 relatif aux modes de vente de l'ONF est rédigé ainsi : « *Il peut être aussi procédé à des ventes de gré à gré pour des motifs d'ordre technique, commercial ou économique dans les cas et selon les modalités définies par décret en Conseil d'Etat. Des contrats d'approvisionnement pluriannuels peuvent être conclus* ».

Toutefois, les décrets d'application n'étant pas correctement rédigés (Estrade, Morin, 2006, p. 252), l'application sur le terrain des ventes de gré à gré resta extrêmement limitée, maintenant les difficultés relevées dans la filière lors de l'achat de bois. Ces problèmes d'approvisionnement sont d'ailleurs repris en 2003 dans le rapport Juillot et constituent le premier élément du diagnostic réalisé. L'analyse reprend les remarques du rapport Bianco⁴ et préconise aussi le développement de la contractualisation lors de vente de gré à gré⁵.

Ceci est enfin réalisé, à travers la loi du 23 février 2005 « *relative au développement des territoires ruraux* » qui précise à travers l'article 134-7 : « *Les coupes et produits des coupes dans les bois et forêts de l'Etat sont vendus par l'Office national des forêts soit par adjudication ou appel d'offres, soit de gré à gré, dans les conditions fixées par décret en Conseil d'Etat* ».

Désormais, il est possible pour les responsables de la commercialisation des bois à l'ONF de choisir entre l'adjudication et le gré à gré pour vendre les bois dont ils ont la charge. On peut dès lors penser que la volonté de certains acteurs de la filière de promouvoir la vente de gré à gré risque alors de se heurter aux autres professionnels favorables au maintien de l'adjudication.

⁴ « *Fondées en général sur la vente individuelle de lots hétérogènes de petite dimension, elles ont des conséquences multiples : coûts directs d'approche élevés, difficulté de rationaliser l'exploitation et les transports, nécessité de stocks de sécurité importants donc coûteux pour compenser l'absence de visibilité de l'approvisionnement, freins à la concentration ou à la standardisation de la première transformation. Très bien adaptées jadis à de petites entreprises intervenant sur des marchés de proximité, ces méthodes sont maintenant unanimement reconnues par les vendeurs et les acheteurs comme sources de handicaps importants, sur des marchés ouverts où la concentration est nécessaire* » (Juillot, 2003, p. 37).

⁵ « *Une part faisant l'objet d'une offre globale de ventes amiables, par référence à des conditions de ventes et à des barèmes de fixation de prix négociés et annoncés à l'avance. Ces ventes amiables pourraient porter sur des lots isolés ou sur des livraisons multiples, annuelles ou pluriannuelles (habituellement désignées sous le terme de contrat d'approvisionnement) [...] Ce dispositif [...] a pour objet de réduire les coûts improductifs de mobilisation des bois liés à l'estimation de coupes finalement non achetées, à l'obligation de maintenir des stocks de sécurité importants, à la difficulté de rationaliser l'exploitation et les transports dans le dispositif actuel. Il doit par ailleurs permettre aux transformateurs de s'adapter plus facilement à un marché d'aval nécessitant des produits plus homogènes* » (Juillot, 2003, p. 40). On notera que dans la pratique les agents ont tendance à confondre le mode de vente « gré à gré » et le produit « *contrat d'approvisionnement* ». Il est toutefois important de faire attention à cette distinction.

3. « Path dependence » et verrouillage institutionnel autour de l'adjudication.

Le recours historique à l'adjudication sur plusieurs siècles a participé à l'existence d'un phénomène de « *path dependence* » dans la réglementation des échanges marchands de bois publics. Or, une fois le chemin tracé, il apparaît très difficile de s'en écarter, entraînant une rigidité de la matrice institutionnelle source d'inefficience pour une partie de la filière.

3.1. L'adjudication : « Path dependence » et structuration de la filière.

Le recours au concept de dépendance au chemin en matière technologique a permis de mettre en avant l'influence durable d'événements historiques sur les choix futurs. Transposée au domaine forestier, ce concept permet de comprendre les raisons du maintien de l'adjudication, en tant qu'institution centrale, pour vendre les bois publics. Une institution qui de son côté participe activement au modelage de la structure prise par la filière bois.

3.1.1 Origine du concept de « Path dependence » et transposition aux modes de commercialisation du bois.

Le fait de prendre en considération les décisions passées pour comprendre les choix présents et les projets à venir relève d'une perspective historique en sciences sociales. Or, dans le raisonnement économique orthodoxe, le désencastrement de l'économie de la société rendu possible par l'intermédiaire d'une sphère marchande autorégulée a finalement évacué l'impact de l'histoire de l'analyse économique (Granovetter, 1985).

La permanence d'un ordre utilitaire jugé invariant a supprimé tout intérêt pour la considération des faits historiques. Quelle que soit la période retenue ou la société étudiée, les comportements des acteurs économiques peuvent être interprétés grâce au raisonnement utilitariste.

Face à cette vision a-historique (Dockès, 1998), de nombreuses critiques provenant d'économistes considérés comme plus ou moins hétérodoxes ont vues le jour et ont cherchées à réhabiliter le poids de l'histoire dans l'explication des phénomènes économiques. Il s'agit notamment d'accorder une place centrale à la problématique des institutions (North, 1994, p. 360) et à considérer que ces dernières résultent de choix pris dans un contexte historique spécifique. La démarche consiste alors à étudier l'évolution de la situation historique pour identifier les causes et les conséquences des changements opérés.

L'application de cette démarche dans le cadre de l'analyse des choix technologiques a ainsi permis de faire apparaître le concept de « *path dependence* » (Arthur, 1989) élargis depuis à divers objets d'étude, notamment aux règles marchandes.

Dans l'article « *Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events* » (Arthur, 1989) il est démontré qu'à la suite de petits événements historiques, l'adoption d'une technologie peut conduire au monopole d'une technologie inférieure sous l'effet de rendements croissants. L'analyse permet de remettre en question le postulat néoclassique où l'équilibre correspond à un résultat nécessairement optimal. L'idée est de dire que le choix ne se porte pas sur une technologie en raison de son efficacité mais que c'est parce qu'elle est choisie qu'elle le devient.

Quelques années auparavant Paul David (1985) analysant la mise en place du modèle « *QWERTY* » comme standard des claviers informatiques avait démontré que le choix initialement opéré entre plusieurs technologies n'était pas nécessairement le résultat d'une sélection optimale mais la conséquence de décisions antérieures.

Dans son étude historique Paul David précise que l'arrangement des tiges dans le modèle de clavier « *QWERTY* » ne visait pas à optimiser le temps de frappe mais à éviter le chevauchement des tiges⁶. Ainsi lorsqu'en 1932 A. Dvorak et W. L. Dealey ont déposé le modèle « *DSK* » qui assurait un gain de temps dans la frappe compris entre 20 et 40%, on aurait pu croire que le modèle « *QWERTY* » allait disparaître des claviers. La logique d'un processus sélectif tel qu'il est proposé par la théorie néoclassique aurait dû voir le clavier « *DSK* » se substituer au clavier « *QWERTY* ». Or, dans la pratique, le clavier « *DSK* » n'a jamais connu la notoriété escomptée par ses inventeurs. Cette situation s'explique par l'existence de rendements croissants dans l'utilisation d'une technologie dans le temps. En choisissant de se former sur le clavier « *QWERTY* », les futures secrétaires ont fait le pari de trouver plus facilement un emploi auprès d'entreprises utilisant la plupart d'entre elles le modèle « *QWERTY* »⁷. Ce choix généralisé a alors entraîné le développement de rendements croissants en termes d'apprentissage. Dans le même temps les entreprises ont préféré acquérir, du fait de la formation des secrétaires, des machines ayant le clavier « *QWERTY* ». L'interdépendance entre la technique et les utilisateurs a alors contribué à l'apparition de rendements croissants.

On retrouve le principe énoncé précédemment, selon lequel la technologie choisie n'est pas efficiente par nature en raison d'un phénomène naturel conduisant à sa sélection mais elle le

⁶ De plus, cela fournissait un argument commercial lors de démonstration car on pouvait taper rapidement avec la rangée du haut : « *TYPE WRITER* » (David, 1985, p. 333).

devient grâce aux rendements croissants obtenus du fait de son adoption par l'ensemble des acteurs. L'existence des rendements croissants dans le cas du clavier « *QWERTY* » est alors une illustration du concept de « *Path dependence* ». Le chemin ouvert à un certain moment de l'histoire par le modèle « *QWERTY* », dans des circonstances particulières, a influencé durablement les évolutions dans le domaine des claviers. A ce jour encore, et bien que le problème du chevauchement des tiges ait disparu avec l'outil informatique, le modèle « *QWERTY* » n'est toujours pas remis en cause.

Si le concept de « *Path dependence* » a été utilisé dans un premier temps pour expliquer les choix adoptés en matière technologique, ce dernier a permis de fournir des éléments de compréhension dans des contextes très variés tels que les organisations (Staber & Sydow, 2002) ou les institutions (Pierson, 2000; Mahoney, 2001 ; Hathaway, 2001).

Dans le cadre de la commercialisation des bois publics en France, le fait de retenir une approche historique permet de considérer que les circonstances historiques des siècles passés ont un impact toujours actuel sur l'évolution des modes de commercialisation et de façon plus générale sur la structure de la filière bois. Ainsi, alors que l'adjudication a été institutionnalisée afin de limiter les fraudes lors des ventes de bois du Royaume, on s'aperçoit que ce mode de commercialisation reste très présent trois siècles plus tard, alors même que les fraudes semblent circonscrites.

La persistance du recours à l'adjudication à travers les multiples modifications des lois forestières nous conduit à poser l'hypothèse d'une dépendance au chemin concernant les réglementations mises en œuvre pour commercialiser les bois publics. Cette dépendance au chemin s'expliquerait par la présence de rendements croissants obtenus à mesure que progressait l'apprentissage du système de vente par les acteurs (Arthur, 1989, p. 116).

D'un point de vue pratique, la stabilité occasionnée par le maintien sur plusieurs générations du même mode de commercialisation pour les bois a facilité l'apparition du phénomène de « *learning by using* » qui se vérifie particulièrement lors de la tenue d'enchères descendantes. Le fonctionnement spécifique des enchères descendantes⁸ où un crieur annonce de façon très rapide différents prix⁹ nécessite une solide expérience en raison de la cadence soutenue entre les articles

⁷ Le choix pour les secrétaires était d'autant plus facile à faire que les méthodes d'apprentissage de la dactylographie étaient adaptées au modèle « *QWERTY* ».

⁸ Ce type d'adjudication est aussi nommé « enchère au rabais ».

⁹ Le crieur annonce la mise à prix et descend suivant des paliers fixés jusqu'à ce qu'un acheteur crie « *prends* » ou que le responsable de la vente crie « *retiré* ».

mis en vente¹⁰. Selon les acheteurs, la maîtrise du rabais peut prendre plusieurs années et même avec l'expérience, ce type de vente est considéré comme stressant et parfois dangereux : « *on a vite fait de perdre la tête !* » (Acheteur).

A cette difficulté, liée à la spécificité du protocole de vente, s'ajoute le fait que le maintien des adjudications sur de longues périodes améliore la connaissance des acheteurs quant aux besoins des autres membres de la filière. En réalisant les ventes selon un calendrier inchangé, la comparaison avec les années précédentes est plus facile surtout dans le domaine forestier où le nombre de participants varie très peu.

Cette connaissance entre acheteurs¹¹ leur permet d'avoir une certaine idée des offres qui vont être faites selon les articles proposés au cours de la vente et d'anticiper le niveau de concurrence. Cette situation est encore plus vraie dans les adjudications au rabais car il est nécessaire pour acheter d'être physiquement présent dans la salle. A la différence de l'adjudication sous pli où il est possible de soumissionner par courrier, créant une incertitude sur la présence d'offres extérieures à la salle, l'adjudication au rabais permet aux acheteurs de mieux appréhender la réalité de la concurrence. Il est alors plus aisé d'ajuster en fonction des lots proposés le prix d'achat compte tenu des concurrents présents dans la salle. Cette stabilité en matière d'information peut expliquer en partie pourquoi l'adjudication au rabais est plébiscitée par une partie des acheteurs.

Au final, le savoir acquis au cours des ventes sur les habitudes d'achat des concurrents peut conduire les acheteurs, dans les périodes où l'offre de bois est conséquente, à se répartir tacitement les lots. Chacun connaissant les lieux d'approvisionnement des autres membres de la filière, la répartition d'une partie du cahier des ventes s'effectue sans grande difficultés. L'adjudication, en tant qu'institution n'est plus alors un simple protocole de vente mais devient une manière d'agir qui, par le biais d'un apprentissage intergénérationnel, s'intègre dans les habitudes comportementales (Barnes et al., 2004).

L'ensemble des connaissances obtenues à travers des années de pratique, voir grâce à l'expérience transmise sur plusieurs générations de participants explique la volonté de ces derniers de voir l'adjudication rester la matrice institutionnelle.

¹⁰ Généralement, au cours d'une vente, il est passé près de 80 articles à l'heure. Chaque article correspond à un volume de bois sur pied ou façonné bord de route issu d'une parcelle située en forêt domaniale ou communale.

¹¹ Les acheteurs de bois ont pour caractéristiques d'être dans la grande majorité des entreprises familiales où les rouages du fonctionnement des adjudications sont expliqués d'une génération à l'autre. Les acheteurs évoquent l'apprentissage des adjudications à travers la répétition de la présence aux ventes, et ce dès leur plus jeune âge. L'éducation au fonctionnement des adjudications s'effectue dans la salle en accompagnant son père : « *c'est en voyant faire mon père que j'ai appris* » (Acheteur).

Concernant le vendeur, l'existence de rendements croissants est rendue possible grâce au savoir-faire accumulé au cours des nombreuses ventes organisées par les responsables d'agence. De par l'ordre du catalogue, la vitesse de proposition des lots, la gestion du prix de retrait, le directeur de la vente peut jouer sur le déroulement de la vente. De plus, comme les acheteurs, les responsables d'agence peuvent envisager le niveau de concurrence sur certains lots en se référant aux années précédentes. Toutes ces informations font qu'une domestication du fonctionnement du mode de vente est rendue possible pour le vendeur, renforçant l'inertie sociale autour de l'adjudication. Dès lors, seul un événement majeur peut forcer les agents à changer de protocole. Dans le cas de la commercialisation des bois, l'événement a eu lieu lors de la tempête de 1999. L'importance des volumes de bois tombés à cette occasion a obligé l'ONF et les communes à commercialiser les bois de la tempête dans le cadre d'une procédure de gré à gré. A cette occasion, l'exception du recours au gré à gré prévue par la loi est tout simplement devenue la règle. Cet événement fortuit a permis le développement sur une grande échelle d'un mode de commercialisation qui jusqu'alors n'avait été que peu usité.

De plus, dans le cadre de la Lorraine, ce phénomène a coïncidé avec l'arrivée de nouveaux personnels en charge de la commercialisation : *« Il y a des gens comme moi, je dirais dans le quart nord-est ce n'est pas anecdotique parce qu'il y a beaucoup de jeunes qui sont arrivés, qui sont nés dans un système de vente amiable, contractualisation [...] Certains qui comme moi sont nés dans un système de contrat n'ont jamais abandonné entre guillemets le système de la contractualisation »* (Personnel ONF). Ces derniers n'ont donc pas eu l'expérience initiale des adjudications et n'ont pu bénéficier de l'effet d'apprentissage comme leurs pairs.

Or, cette distinction a aujourd'hui un impact significatif quant à l'appréhension des personnels ONF vis-à-vis du développement de la contractualisation proposé par la loi du 23 février 2005. D'un côté, on a des agents ayant une grande expérience de l'adjudication qui continuent de s'interroger sur les modalités de la contractualisation et les risques liés à ce mode de commercialisation peu maîtrisé.

De l'autre, on trouve des agents qui ont commencé leur carrière au moment de la tempête et qui apparaissent moins dépendant du système d'adjudication.

L'influence d'événements historiques est donc clairement présente dans les choix réalisés en matière de mode de vente. Toutefois, s'il est juste de considérer que les acteurs peuvent

historiquement susciter un changement institutionnel, il est tout aussi important d'apprécier l'influence de l'institution sur l'organisation de la structure de la filière bois.

3.1.2. Institution et structuration de la filière.

L'étude des institutions ne se limite pas seulement à identifier les causes originelles de leur apparition pour mieux en interpréter les conséquences. La relation linéaire « *cause – effet* » n'est pas suffisante pour appréhender la réalité de l'institution et de son contexte car les effets interviennent à leur tour pour modifier les causes dans un processus cumulatif (Veblen, 1909).

En conséquence, il nous faut considérer que la mise en place et la conservation de l'adjudication comme institution marchande, durant plus de deux siècles, a participé à la structuration de la filière bois. L'importance de la mise à disposition de lots de bois hétérogènes ainsi que le développement d'un réseau d'intermédiaires en aval de la filière représentent les conséquences visibles de la persistance des adjudications comme mode de commercialisation des bois publics.

A la différence d'un grand nombre de pays (Allemagne, Autriche, Angleterre) qui ont recours à la vente de bois façonnés, la France se démarque par l'importance accordée à la vente de bois sur pied¹², hors Alsace et Moselle¹³.

Plusieurs raisons peuvent expliquer l'importance de la vente sur pied. Pour les vendeurs, cette mise à disposition du bois transfère le coût de l'exploitation à l'acheteur¹⁴. Par ailleurs, elle procure une certaine sécurité au propriétaire quant à la valeur de ses bois. Tant que les bois ne sont pas coupés, le vendeur a la possibilité d'attendre et donc de raréfier l'offre, tout en ayant un volume sur pied

¹² Les bois façonnés sont exploités et façonnés par l'ONF par ses propres ouvriers ou par l'intermédiaire d'une entreprise. Ils sont mis à disposition sur bord de route, sur parc à grumes, ou rendus usine. Les bois sur pied sont des lots qui sont exploités par l'acheteur. Les bois publics sont essentiellement sur pied (88% des volumes mobilisés en forêts publiques par l'ONF en 2005). Toutefois, il est important de noter que si la vente de bois façonnés est très réduite pour les forêts domaniales, elle est plus présente pour les forêts communales, allant parfois jusqu'à 50% des volumes de certaines communes.

¹³ Seules l'Alsace et la Moselle ont recours massivement à la vente de bois façonnés. Cette différence s'explique par le fait que ces deux territoires qui ont été annexés à l'Allemagne de 1870 à 1918, ont conservé la tradition germanique en matière de choix de vente.

¹⁴ Lors de nos entretiens, les responsables à l'ONF ont mis en avant le fait qu'il n'est pas vraiment rentable pour l'administration d'assurer l'exploitation, en raison du coût lié aux outils utilisés (matériels de bûcheronnage, de débardage) et du coût du personnel (problème de gestion, risque lié aux accidents nombreux dans la profession). Certains mettent en cause la rigidité en matière de gestion du personnel chez les fonctionnaires ONF chargé de l'exploitation sur le terrain : « *Nous, avec les coûts de main d'œuvre qu'on a, on n'a personne qui travaille au noir comme certains professionnels et on déclare tout, et puis les gars ne font pas d'heures supplémentaires qui ne sont pas payées, enfin les règles sont appliquées à la lettre et le coût est beaucoup plus cher et donc à la sortie lorsqu'on vend du bois façonné on peut être perdant* » (Personnel ONF).

qui progresse naturellement. A l'inverse, dès lors que le bois est coupé, le risque de dépérissement est fort¹⁵, ce qui peut le contraindre à vendre à des prix inférieurs.

Du côté des acheteurs, la vente sur pied permet de se constituer un stock qu'il est possible de conserver plus longtemps et de couper en fonction de ses besoins. On évite ainsi de voir la qualité des bois une fois coupés s'altérer. Toutefois, ce mode de mise à disposition des bois a pour biais de proposer des lots hétérogènes¹⁶.

Or, cette hétérogénéité oriente l'arbitrage à propos des choix de mode de commercialisation. Le fait de ne pas trier les bois avant la vente limite la possibilité de recourir à la vente de gré à gré portant sur un volume et une catégorie spécifique d'essence¹⁷. L'hétérogénéité a donné lieu à un recours massif aux adjudications. Il y a donc une relation de causalité qui s'installe entre le fait de proposer du bois sur pied souvent hétérogène et le choix du mode de commercialisation à privilégier pour le vendre. L'importance du volume de bois proposé à la vente sur pied a favorisé le maintien d'une législation forestière centrée autour de l'adjudication.

Cependant, la relation « *cause – effet* » entre le mode de mise à disposition (bois sur pied) et la modalité de commercialisation (adjudication) que nous venons de souligner ne doit pas s'interpréter uniquement de façon linéaire. En réalité, si comme nous l'avons exprimé précédemment le contexte a structuré l'institution qui assure la commercialisation des bois, cette dernière a conditionné à son tour l'environnement dans lequel elle prend place.

Ainsi, l'adjudication, que l'on a pu dans un premier temps considérer comme une conséquence liée à la mise en vente des bois sur pied a déterminé de son côté la physionomie prise par la filière lors de son approvisionnement en bois. L'utilisation quasi exclusive de l'adjudication comme mode de vente a finalement amené l'administration forestière à concentrer son action sur la gestion du patrimoine sylvicole et à délaïsser la partie allocation de la matière à l'aval de la filière.

¹⁵ Le risque est plus ou moins fort selon les essences. Le hêtre par exemple est fragile et nécessite une transformation rapide une fois abattu.

¹⁶ On entend par lot hétérogène, un lot dans lequel on peut trouver plusieurs essences. A titre d'illustration, il n'est pas rare de rencontrer dans une parcelle plusieurs types de bois feuillus (chêne, hêtre, frêne, charme, merisier) et certains bois résineux (pin sylvestre, pin noir).

¹⁷ La quasi-totalité des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré portent sur des bois façonnés. Seuls quelques lots très homogènes, de qualité médiocre, destinés à la trituration sont vendus sur pied. Cette caractéristique explique peut-être pourquoi les individus confondent souvent la méthode de vente de « *gré à gré* » et le produit « *bois façonné* ». En effet, il serait tout à fait possible d'imaginer de proposer les contrats d'approvisionnement de bois façonné dans un système d'adjudication.

Afin de bien comprendre l'impact de l'adjudication sur la constitution des lots et ses conséquences sur l'organisation de la filière bois, il est intéressant de comparer le rôle joué par l'ONF jusqu'à présent et les missions à venir liées au développement massif des contrats d'approvisionnement proposés de gré à gré.

En matière de contrats d'approvisionnement, testés depuis peu en France, les qualités vendues dans le cadre d'une procédure de gré à gré sont définies à l'avance entre l'acheteur et l'ONF. L'acheteur se retrouve face à un lot de bois homogène constitué généralement d'une seule essence et correspondant à une qualité définie¹⁸. Son choix est réalisé en fonction des débouchés et de son outil de production, ce qui lui évite de devoir chercher des clients potentiels pour les billes de bois qui ne correspondent pas à son besoin en matières premières. L'acheteur peut alors se recentrer sur son cœur de métier, à savoir la transformation. Il appartient à l'ONF d'effectuer le travail de sélection dans les forêts domaniales et communales selon les critères stipulés dans le contrat. L'implication de l'administration forestière quant aux besoins d'approvisionnement des acheteurs est bien plus forte¹⁹.

Or, jusqu'à présent, même si des liens existaient entre le personnel ONF et les acheteurs, la prise en compte des besoins spécifiques des acheteurs a été moins marquée lors de la constitution des lots de bois.

Le travail de préparation des bois en lots homogènes ne constituait pas une priorité pour l'ONF qui commercialisait ses bois essentiellement par adjudications. L'administration forestière, en charge de la commercialisation des bois, n'était tout simplement pas incitée à favoriser le développement du travail d'allotissement avant la vente. En effet, dans la démarche liée à la vente par adjudication, le rôle des agents ONF s'est longtemps limité au choix des bois à proposer sur le marché, dans le respect des principes d'une gestion sylvicole raisonnée²⁰. Dans cette configuration de ventes massives de bois sur pied hétérogènes, il appartient à l'acheteur d'effectuer le tri dans le lot adjudgé en gardant le bois correspondant à son outil de production et en trouvant un acquéreur pour les pièces qu'il n'est pas amené à traiter habituellement²¹.

¹⁸ Par exemple, un scieur de feuillus va demander 3000 m3 de catégorie C. Le contrat sera réalisé à partir de bois provenant de plusieurs forêts.

¹⁹ Notons d'ailleurs qu'en Lorraine par exemple, la mise en place massive des contrats d'approvisionnement va se traduire en interne par l'affectation d'un certain nombre d'acheteurs à un responsable d'agence. Cette modification montre bien l'aspiration de l'ONF à se rapprocher des entreprises de transformation.

²⁰ Les coupes sont réalisées à certaines périodes de la vie de la forêt (coupe d'amélioration, sanitaire, secondaire, définitive).

²¹ La première transformation du bois donne lieu à une distinction entre les industries du résineux et les entreprises travaillant les bois feuillus.

Ceci a eu pour conséquence principale de mettre en avant la profession d'exploitant forestier et de participer à l'intégration des professions d'exploitants et de scieurs²². Le recours massif de vente de bois sur pied a nécessité, pour les industries de transformation, de trouver des entreprises d'exploitation forestière afin d'effectuer les travaux de bûcheronnage, de débardage et de transport des bois jusqu'aux usines. Mais au-delà de ce travail de coupe, l'exploitant est apparu incontournable pour la filière. Il est devenu la personne qui, de par sa connaissance des besoins des industries de transformation et son expertise en matière de bois, est en charge du tri et de l'allotissement des bois.

Considérés par beaucoup de professionnels comme un personnage central dans l'approvisionnement de la filière, les exploitants ont développé un savoir-faire dans l'expertise des lots vendus sur pied qui les amènent selon les articles mis en vente à valoriser la totalité des bois²³. Grâce à la mise en place de réseaux d'acheteurs dépassant largement les frontières françaises les exploitants se sont assurés ainsi la garantie d'écouler l'ensemble des bois achetés et ce malgré l'hétérogénéité des produits présents dans le lot.

Cette forte présence des exploitants effectuant le lien entre la production de bois et sa transformation a été renforcée grâce aux adjudications. En effet, face aux coûts considérables à engager pour réaliser l'estimation des lots mis à la vente et face aux risques de ne pas obtenir les lots visités lors des adjudications²⁴, beaucoup d'industries de transformation se sont reportées sur les exploitants pour effectuer toute ou partie de cette tâche.

L'hétérogénéité dans les lots, le coût d'estimation des articles et l'absence de garantie d'obtenir les lots souhaités font que les adjudications ont privilégié la mise en place d'intermédiaires entre l'ONF et les industries de transformation. En fait, les exploitants ont profité de ce mode de commercialisation pour assurer la valorisation des bois publics et rendre la profession incontournable pour l'ONF et les industries de transformation.

L'adjudication a finalement débouché sur une certaine faiblesse de la valorisation des bois de la part de l'ONF au profit des exploitants. En effet, les responsables de ventes ont peu d'informations

²² Le fait pour les scieurs d'avoir régulièrement dans une coupe hétérogène certaines essences pour lesquelles il n'a pas de clients ou les outils pour les transformer les a poussés à développer une activité d'exploitation et de négoce en parallèle de leur activité principale.

²³ Ceci est plus observable dans le domaine des bois feuillus où la diversité des utilisations à partir d'un grume conduit à une répartition des différentes parties sur des métiers différents (tranchage, sciage, trituration).

²⁴ Le risque lié à la vente par adjudication oblige les acheteurs à visiter un nombre de lots très important afin d'espérer obtenir une quantité réduite de lots suffisante pour leur activité. Il n'est pas rare qu'un acheteur visite plusieurs dizaines de lots pour au final acquérir lors d'une séance deux à trois lots tout au plus.

lors des séances sur l'utilisation future des bois vendus²⁵: « *Vous avez un acheteur qui commence par vous acheter l'arbre, c'est comme ça que ça se passe en vente sur pied, il vous achète le tout, mais il n'a pas sitôt acheté, la séance de vente n'est pas sitôt terminée qu'il a déjà revendu ce qui l'intéresse pas* » (Personnel ONF).

En ne sachant pas comment les bois ont été répartis, l'ONF s'est privé d'une connaissance indispensable à une éventuelle valorisation des bois. Toutefois, les choix actuels en matière de politique commerciale laissent penser qu'avec le développement des contrats d'approvisionnement dans le cadre de vente de gré à gré, l'ONF souhaite reprendre le contrôle de la valorisation des bois proposés à la vente.

Cette nouvelle orientation soulève de fortes oppositions au sein de la filière, plus précisément chez les exploitants qui se voient écarter de ce nouveau mode de commercialisation²⁶.

Conséquence d'une tradition qui consiste à vendre des lots de bois sur pied hétérogènes, les adjudications en raison d'une causalité cumulative ont conforté le rôle central des exploitants en matière d'approvisionnement. En fait, l'adaptation de la filière à l'adjudication de bois vendus sur pied a été d'autant plus forte que ce système de commercialisation est resté inchangé pendant plus de deux siècles²⁷.

Dès lors, l'évolution législative de 2005 permettant à l'ONF de recourir librement à la vente de gré à gré apparaît comme l'élément qui vient remettre en cause la stabilité de la structure de la filière bois. La volonté affichée par l'ONF de récupérer une partie de la valorisation en aval des bois en développant les contrats d'approvisionnement dans le cadre de vente de gré à gré entraîne une forte résistance au changement d'une partie de la filière, en particulier des exploitants faisant du négoce.

Alors que ces derniers avaient un rôle central lors des ventes par adjudication, ils semblent désormais écartés des ventes de gré à gré du fait que les contrats d'approvisionnement sont réservés aux seules entreprises de transformation. Cette situation peut alors être considérée comme un changement institutionnel remettant en cause le chemin tracé autour de l'adjudication.

²⁵ Dans le cadre d'adjudication sous pli, le vendeur peut connaître le nombre d'offres et le nom des enchérisseurs en plus du prix. En revanche, dans l'enchère descendante, il ne bénéficie que de l'information sur le prix d'achat.

²⁶ Les contrats d'approvisionnement étant réservés aux seules industries de transformation.

²⁷ M. Badré évoque cette adaptation historique de la filière au mode de vente : « *L'attachement très majoritaire, des acheteurs et des vendeurs à ce mode de vente unique, malgré ses défauts, ne s'explique cependant probablement ni par un phénomène d'aveuglement collectif [...] mais par une très bonne adaptation de tous à la situation existante* », (Badré, 1984).

3.2. Effet de lock-in dans la commercialisation des bois.

S'il est vrai que la problématique de l'évolution est désormais prise en compte d'un point de vue économique afin d'exprimer les changements opérés sur les marchés, ce n'est que dans le sens d'une adaptation toujours efficiente au nouveau contexte. Or, ce postulat d'efficacité est loin d'être satisfaisant au regard de la réalité sociale où l'existence d'un « *lock-in* » peut engendrer une situation sous-optimale.

Dans le cas des ventes de bois, la persistance de l'adjudication peut alors être analysée comme le résultat d'un verrouillage institutionnel où la résistance au changement institutionnel réduit la compétitivité d'une partie de la filière bois.

Dans le paradigme évolutionnaire classique, ce qui survit est présumé être efficient. Une technologie ou une loi qui n'est plus efficiente est rapidement concurrencée par des solutions plus compétitives qui doivent obligatoirement les supplanter. Cette pensée économique se réfère à la biologie où le principe de sélection efficace, qui prévaut dans la nature, est appliqué aux phénomènes économiques. Ainsi, les choix opérés dans le temps correspondraient à un processus régulier et croissant qui assure une performance toujours plus grande des institutions marchandes face à leur environnement. Ce postulat présent chez les tenants de la pensée néoclassique est pourtant largement contestable.

En réalité, l'analogie réalisée avec l'évolution des espèces en biologie n'est pas aussi évidente car les acteurs ont une plus grande capacité que les végétaux ou les animaux pour participer aux changements opérés dans le temps. A la différence des animaux ou des plantes caractérisées par une capacité à contraindre l'environnement qui est assez limitée, les acteurs peuvent plus facilement agir sur les institutions, qui sont le résultat non pas d'un processus « *naturel* » mais bien de la confrontation d'actions humaines (Bellon, 2002). Cette illustration démontre que le processus de sélection décrit par les biologistes peut différer chez les individus en raison de la possibilité faite à ces derniers d'influencer le cours de l'histoire.

Par ailleurs, il est possible de rencontrer des situations dans lesquelles, suite à des événements historiques, les décisions économiques prises ont entraîné l'adoption d'une technologie, d'une règle qui va verrouiller le marché et limiter le développement d'innovations, de nouvelles réglementations. Ce type de situation se caractérise par une rigidité dans les choix réalisés qui s'accroît à mesure que l'institution est adoptée et utilisée par les acteurs. Or, cette rigidité risque

d'empêcher le développement de solutions pouvant être supérieures et va dès lors maintenir un système inférieur, remettant en cause le principe d'équilibre optimal (Roe, 1996). Dans l'exemple du standard retenu pour les claviers de nos machines à écrire, Paul David démontre que l'absence de succès du clavier « *DSK* » proposé par Dvorak, malgré le gain de temps en matière de frappe obtenu, est liée au verrouillage technologique opéré autour du clavier « *QWERTY* » (David, 1985, p. 334).

Dans le cas de la commercialisation des bois publics, l'existence d'une situation sous-optimale pour une partie de la filière bois semble elle aussi se vérifier en raison du blocage institutionnel organisée autour de l'adjudication.

On en veut pour preuve les critiques émises par les représentants d'industries de transformation qui ont des besoins en bois très importants et qui critiquent les adjudications pour l'absence de visibilité quant aux volumes obtenus dans les ventes²⁸ : « *200 scieries meurent chaque année [...] Le système obsolète des ventes fait mourir les scieries, une entreprise ne peut investir si elle n'est pas sûre d'avoir de la ressource* » (Acheteur).

Cette critique n'est pas nouvelle car elle figurait déjà dans l'ensemble des rapports d'experts sur la forêt : Duroure (1982), Bianco (1998) et Juillot (2003). Les trois expertises insistent sur les difficultés liées au mode d'approvisionnement faisant de l'adjudication le principal mode de commercialisation des bois provenant des forêts publiques. La répétition du constat à des périodes différentes est significative de l'inertie sociale engendrée par l'institution (Chavance, 2007, p. 20). Bien adaptée à un tissu local constitué de scieries familiales qui nécessitait de petits volumes, l'adjudication n'a pas posé de problème d'approvisionnement jusque dans les années 80 et semblait convenir à l'ensemble des protagonistes. Ce n'est qu'avec le développement d'unités industrielles aux capacités de transformation conséquentes et en raison d'une concurrence devenue internationale que l'adjudication a été remise en cause. Effectivement, l'importance des coûts fixes²⁹ nécessite d'avoir une visibilité sur les quantités achetées et le prix d'achat. Or, à la différence des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré, l'adjudication ne garantit ni un volume, ni un prix aux participants présents lors des séances de vente.

²⁸ Cette critique est d'autant plus forte sur l'ensemble des massifs de Lorraine du fait de la forte présence des forêts publiques. La part de la forêt publique (68% en Lorraine pour seulement 32% à la forêt privée en 2005) est inversée par rapport au reste de la France (74% de forêts privées pour 26% de forêts publiques en 2005).

²⁹ Les plus grosses scieries ont un besoin de bois qui est proche du million de m³. Elles ne réalisent en raison des coûts fixes qu'une marge faible sur le produit, d'où la nécessité d'avoir des prix garantis sur des périodes assez longues.

Ainsi, la règle formelle adaptée à un contexte passé a de grandes chances de par sa rigidité de ne plus être efficace pour réguler la situation actuelle. Cependant, il ne faut pas considérer que le blocage institutionnel a généré des désagréments à l'ensemble des acteurs de la filière. En effet, selon que l'activité industrielle porte sur des résineux ou des feuillus et suivant le métier exercé dans la filière, l'inertie sociale liée à l'institution a favorisé certains acteurs au détriment d'autres.

Tout d'abord, les différences entre les industries de résineux et les industries de feuillus constituent une première limite à l'unicité de point de vue des acteurs sur le choix des modes de commercialisation. Alors que la filière dans le résineux est caractérisée par une matière relativement homogène donnant lieu à des produits généralement standardisés (charpente, coffrage) les feuillus peuvent donner lieu à de multiples productions à forte valeur ajoutée (déroulage, tranchage, sciage, menuiserie, merrain). Par conséquent, dans le résineux, hormis pour les petites structures faisant des produits sur-mesure, les grosses unités de production sont contraintes par le système d'adjudication qui ne leur garantit pas la stabilité des volumes et des prix. Le verrouillage institutionnel sur les modes de commercialisation participe pour ces industries à la baisse de leur compétitivité.

En revanche, ce problème ne se pose pas avec autant de force pour les feuillus, notamment pour les bois de qualité, car les volumes recherchés sont moindres. A cela, s'ajoute l'hétérogénéité de la matière qui conduit régulièrement, sur les feuillus précieux, à des écarts de prix considérables³⁰. Il est difficile de mettre en place un contrat d'approvisionnement avec un prix défini sachant que suivant les grumes et la découpe envisagée, les estimations fluctuent énormément selon les acheteurs. Le risque d'avoir sous-estimé la valeur de la matière est si fort que l'ONF et les communes se refusent à utiliser un autre mode de vente que l'adjudication pour les bois précieux.

En outre, le système d'adjudication est particulièrement favorable aux exploitants forestiers ayant une activité de négoce. A la différence des industries de transformation, l'exploitant n'est pas tenu de passer la majorité de son temps dans son usine à faire fonctionner son outil de production. Il peut donc passer plus de temps sur le terrain pour estimer les lots mis en vente. Ce travail lui permet alors d'éviter certaines erreurs et de profiter d'opportunités lors des séances d'enchères.

De plus, l'exploitant arrive plus facilement à limiter les coûts d'estimation à la différence des entreprises de transformation et ce quelque soit leur taille. Dans les petites unités, il est fréquent de

³⁰ Il est fréquent lors d'adjudications d'avoir des écarts allant du simple au double pour des bois feuillus précieux. Ces écarts ne se rencontrent pas dans les ventes de résineux.

voir par exemple, l'entrepreneur évaluer les bois tout en continuant son travail à la scierie. Ce partage du temps ne l'autorise pas à voir autant de lots qu'un exploitant, réduisant sa participation aux adjudications. Certains vont même jusqu'à préférer ne pas prendre part aux adjudications, choisissant d'acheter les bois aux exploitants.

Pour les grosses industries de transformation, l'estimation est réalisée par des commis de coupes. Ces derniers constituent alors une charge supplémentaire car ils ne participent pas directement à la transformation des bois.

Enfin, face au risque lié au fonctionnement de l'adjudication de ne pas obtenir de lots, les acheteurs potentiels sont tenus de visiter un nombre très élevé d'articles. Ce coût lié à l'estimation explique alors le refus d'une partie des entreprises de transformation d'acheter les bois dans le cadre d'adjudication renforçant le poids des exploitants dans les ventes.

Le dernier point soulevé porte sur l'avantage que donne le système d'adjudication aux acheteurs locaux. Cette préférence est en grande partie due au fait que les enchères portent sur des bois vendus sur pied et proviennent de zones géographiques précises.

Le premier argument est de dire que le coût de transport des bois du massif à l'usine de transformation a un impact significatif sur l'estimation faite du lot. Un acheteur ayant les bois à proximité de son usine pourra proposer un prix supérieur à la moyenne estimée, grâce à l'économie obtenue sur le transport de la matière. Au final, peu importe le nombre de concurrents dans la salle car la compétition est en partie faussée par l'absence d'égalité face aux coûts d'exploitation de la matière proposée.

L'autre argument porte sur la connaissance du massif dans lequel les lots sont constitués. Ce point est d'autant plus vrai en Lorraine, en raison de l'importance des bois mitraillés, suite aux combats de la première guerre mondiale. Les acheteurs locaux, à travers le savoir intergénérationnel ont une connaissance précise des bois touchés par la mitraille. Cette information est capitale quand on sait que les bois proposés dans les adjudications sont généralement vendus sur pied. Cette illustration démontre clairement l'intérêt pour les acheteurs locaux de voir le système d'adjudication se maintenir.

Finalement, s'il est vrai que le verrouillage institutionnel de la commercialisation des bois s'est traduit pour certains acteurs par un manque de compétitivité, le maintien de l'adjudication est fortement souhaité par le restant de la filière bois.

4. Conclusion

Les modes de commercialisation utilisés pour vendre les bois publics ne traduisent pas le résultat d'un simple arbitrage économique du type « *coût – avantage* » à un moment donné mais correspondent à une construction sociale dans laquelle le poids des décisions précédentes a une influence significative sur les choix futurs.

Ainsi, en tant que matrice institutionnelle, l'adjudication a pendant plus de trois siècles participé à l'organisation de la structuration de la filière bois. Cette stabilité dans le choix du mode de commercialisation retenu a facilité, grâce à un effet d'apprentissage, l'apparition d'une dépendance au chemin autour de l'adjudication.

Toutefois, l'évolution actuelle des rapports de force à l'intérieur de la filière bois semble conduire à un changement profond de l'organisation des modalités de vente et ce, malgré un verrouillage institutionnel autour de l'adjudication favorable à certains acteurs.

En effet, s'il est indéniable que la présence d'un blocage institutionnel entraîne des difficultés pour quitter le chemin une fois qu'on y a fait les premiers pas, il n'est pas interdit de voir le blocage disparaître dans le temps sous l'effet de la volonté des agents. Le mode de commercialisation en tant qu'institution reste avant tout le résultat d'une construction sociale réalisée par les acteurs présents sur le marché du bois. En tant que telle, il est parfaitement envisageable que sous l'effet d'une évolution des rapports de force entre les groupes d'intérêts économiques et politiques, on assiste à une modification durable du choix des modes de vente (Fligstein, 2001). Pour autant, les arrangements institutionnels élaborés ne permettent pas d'affirmer que le changement institutionnel opéré est constitutif pour l'ensemble du marché d'une solution optimale.

La mise en œuvre massive de contrats d'approvisionnement proposés de gré à gré dans le cadre du contrat Etat-ONF 2007 – 2011 provoque dès à présent des oppositions de la part d'acteurs de la filière bois. Cependant, il est trop tôt pour tirer des conclusions sur l'évolution future du recours aux modes de ventes. La possibilité accordée à l'ONF de choisir librement entre les enchères et les ventes de gré à gré est trop récente, le décret d'application ayant été mis en œuvre qu'en 2007.

La mise en avant des rapports de force exercés au sein de la filière bois et des éléments de justification économique et morale pourrait permettre d'appréhender les nouveaux enjeux liés à l'évolution de la matrice institutionnelle chargée de commercialiser les bois publics.

Les futures recherches vont consister à analyser l'évolution de la situation et à voir quel scénario va s'imposer parmi les choix possibles :

1 – Le verrouillage autour de l'adjudication maintient l'inertie dans les mécanismes de vente.

2 – Un processus de « path breaking » (Windrum, 1999) apparaît du à la nouvelle législation. Dans ce cas, il s'agira d'expliquer comment après une longue période statique générée par la règle institutionnelle un bouleversement soudain a entraîné un changement profond dans les ventes de bois.

3 – Le dernier scénario consiste à concevoir un processus d'hybridation dans lequel l'enchère, constitutive de l'ancien chemin, est toujours utilisée tandis qu'une nouvelle institution est introduite (Deeg, 2007, p. 7).

5. Bibliographie.

Arthur W. B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events, *Economic Journal*, 99, pp. 116-131.

Badré, L. (1983). *Histoire de la forêt française*, Paris, Les éditions Arthaud, 312 p.

Badré M. (1984). *Forêt et marché du bois. Economie d'une matière première: le bois, la filière bois française et le marché mondial*, Paris, Editions Hatier, 80 p.

Barnes W., Gartland M. and Stack M. (2004). « Old habits die hard: Path Dependency and Behavioral Lock-in », *Journal of Economic Issues*, 38, 371–377.

Baudrillard J.J. (1825). *Dictionnaire général, raisonné et historique des Eaux et Forêts*, 2 volumes, Paris.

Bellon B. (2002). « Qu'avons-nous appris de l'évolution ? », *ADIS Working Paper*, Université de Paris sud.

Bianco J.L. (1998). *La Forêt une chance pour la France : rapport au Premier ministre*, La Documentation française, Paris.

Chavance B. (2007). *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Paris.

David P. A. (1985). « Clio and the Economics of QWERTY », *The American Economic Review*, 75, 2, pp. 332-337.

Deeg, R. (2001). « Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance », *MPIfG Discussion Paper*, 01/6.

Dockès P. (1998). « La nouvelle économie institutionnelle, l'évolutionnisme et l'histoire », *Revue européenne des sciences sociales*, Cahiers V. Pareto, XXXVI, n° 111.

Duroure R. (1982). Propositions pour une politique globale forêt-bois. Rapport Duroure, NS, *Revue Forestière Française*.

Estrade A., Morin G-A. (2006). Historique de l'évolution du cadre législatif et réglementaire des modes de ventes des bois des forêts publiques, *Revue Forestière Française*, 58, 3, pp. 245-256.

Fligstein N. (2001). « Le mythe du marché », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 139, 3-12.

Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

Hathaway O.A. (2001). Path Dependence in the Law: The Course and Pattern of Legal Change in a Common Law System, *Iowa Law Review*, 86, (Boston University School of Law Research Paper)

Juillot D. (2003). « La filière bois française : la compétitivité, enjeu du développement durable », *Revue forestière française*, 3, 185–296.

Mahoney J. (2001). « Path-Dependent Explanations of Regime Change: Central America in Comparative Perspective », *Studies in Comparative International Development*, 36, 111–141.

North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, New York.

North D. (1994). « Economic performance trough time », *American Economic Review*, 84, 359–369.

Pierson P. (2000). « Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics », *American Political Science Review*, 92, 251–267.

Roe M. (1996). « Chaos and Evolution in Law and Economics », *Harvard Law Review*, 109, pp. 641-668.

Saint-Yon (de) A. (1610). *Les Edicts et ordonnances des Roys : coustumes des provinces, reglemens, arrests et jugemens notables, des eaues et forets, recueillis et divisez en trois livres, avec observations de plusieurs choses dignes de remarque*. Paris : chez la Veuve Abel Langelier, 1610. [12-1136-42-32-[42]].

Staber U. and Sydow J. (2002). « Organizational adaptive capacity: A structuration perspective », *Journal of Management Inquiry*, 11, 408–424.

Veblen T. (1909). « The limitations of marginal utility », *Journal of Political Economy*, 17.

Windrum P. (1999). « Unlocking a lock-in: towards a model of technological succession », *Research Memoranda 010*, Maastricht : MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.