

**L'allocation des lots de bois public : entre partage et jeu de la concurrence.**  
*Analyse du processus d'encastrement et de désencastrement des enchères.*

Gérard Marty

Laboratoire d'économie forestière (LEF)  
INRA, UMR 356 économie forestière, Nancy, AgroParisTech  
14, rue Girardet, CS 14216, 54042 Nancy, France

**Résumé :**

De tout temps la forêt publique est apparue, en France, comme une ressource financière stratégique pour les autorités en charge de leur gestion, justifiant face au risque de collusion le recours au système d'enchères. L'article propose, à partir d'une enquête de terrain, d'étudier les pratiques coopératives mises en œuvre par les acheteurs durant les enchères. Il souligne les différents facteurs économiques, structuraux, institutionnels formels et informels qui participent à l'*encastrement-étayage* de ces ventes. Il s'attache à décrire les formes prises par cette coopération, avant et après la tenue des enchères, entre des acheteurs, regroupés au sein d'une communauté caractérisée par la force de ses liens sociaux. Il démontre cependant, que si ces ventes apparaissent, à première vue, soumises à un cadre institutionnel informel propre à cette communauté, l'affaiblissement de ce système de régulation favorisé par une baisse de l'offre et l'arrivée d'acheteurs « étrangers » tend à redonner aux forces du marché, dans un mouvement de désencastrement, une nouvelle vigueur pour déterminer le processus d'allocation des lots de bois.

**Mots-clés :** Bois public, Encastrement, Enchère, Désencastrement, Institutions, Sociologie économique.

**Keywords:** Public timber, Embeddedness, Auction, Disembeddedness, Institutions, Economic Sociology.

**JEL :** B52, D44, Z13

## Introduction

L'étude de l'évolution des modalités de mise en vente des bois public en France a mis en évidence la prédominance des enchères depuis près de 7 siècles (Marty & Préget, 2010). Dès les premières ordonnances royales<sup>1</sup>, le choix de l'enchère s'est imposé par souci d'interdire : « *tous monopoles, intelligence, compagnies, associations secrètes, au moyen desquels les ventes des forêts sont adjudgées à vil prix* » (Baudrillart, 1825, p. 55). L'enjeu était de taille car, comme le soulignait le Vicomte de Martignac, en 1826, lors de la création du 1<sup>er</sup> code forestier, les coupes : « *sont une branche importante des revenus publics : il était du plus grand intérêt de les placer à l'abri de la fraude, de la connivence et même de l'erreur. C'est ce qu'on a cherché à faire. Les mesures les plus sévères sont prises pour assurer la publicité des adjudications, la concurrence et la liberté des enchères* » (Meaume, 1856, p. 7). Il s'agissait pour les autorités de trouver des solutions aux pratiques collusives<sup>2</sup> potentielles. Près de deux siècles plus tard, le système d'enchères est toujours en vigueur dans le règlement des ventes, traduisant la volonté permanente de l'Etat de traquer tout résidu social à l'origine de possibles ententes durant les ventes. Mais qu'en est-il dans la pratique ? Peut-on considérer cette institution marchande comme efficace au regard de cet objectif ? La présente contribution se propose d'apporter un certain nombre de réponses à ces interrogations en s'appuyant sur la notion d'encastrement<sup>3</sup>, jugée fondamentale pour la nouvelle sociologie économique (Swedberg, 1997, p. 166). Nous identifierons, en premier lieu, les conditions d'encastrement des enchères de bois public, et plus précisément les facteurs économiques, structuraux<sup>4</sup>, institutionnels formels et informels<sup>5</sup> qui conduisent à élaborer différentes formes d'ententes pour se répartir les lots (1). Puis, nous distinguerons les variables qui conduisent les forces du marché à circonscrire la pratique des ententes. Ce phénomène de « *désencastrement* » sera l'occasion de montrer que si les acheteurs ont tendance, dès qu'ils le peuvent, à établir des règles limitant la mise en concurrence, ils ont, dans le même temps, parfaitement intégré l'idée que ces régulations sociales peuvent, dans certaines conditions, être soumises à la contrainte économique voulue par l'ONF en instituant les enchères comme cadre marchand (2).

---

<sup>1</sup> On trouve une première référence au système d'enchères dans l'ordonnance royale de Philippe V en 1318.

<sup>2</sup> On peut définir la collusion comme : « *le fait que des entreprises se concertent et passent des accords pour prendre des décisions entravant le jeu de la concurrence sur un marché* » (Mougeot, 2001, p. 48).

<sup>3</sup> La notion d'encastrement a longtemps souffert d'un : « *flou théorique* » (Portes & Sensenbrenner, 1993, p. 1321) qui depuis a fait l'objet de clarifications sur son double sens (Caillé & Laville, 2007 ; Le Velly, 2007). Pour reprendre la terminologie proposée par R. Le Velly, on peut distinguer l'« *encastrement-étayage* » (Le Velly, 2007, p. 242) qui caractérise le fait que l'activité économique est socialement située, de l'« *encastrement-insertion* » qui vise de son côté à : « *évaluer jusqu'à quel point les différents ordres du social sont autonomes-désinsérés et jusqu'à quel point ils sont subordonnés-insérés les uns aux autres* » (Le Velly, 2007, p. 249). Ces deux notions complémentaires seront tour à tour mobilisées dans les deux parties de cet article.

<sup>4</sup> L'encastrement structural permet d'intégrer, au-delà de la poursuite de la part des individus leur intérêt égoïste, de nouvelles justifications non économiques liées à l'existence des relations sociales (Granovetter, 2000).

<sup>5</sup> L'encastrement institutionnel rappelle que les institutions sont le résultat d'une construction sociale et qu'elles habilitent et contraignent l'échange marchand. Deux types d'institutions peuvent être distingués : les institutions formelles regroupant : « *les constitutions, les législations et les règlements* » (Mantzavinos, 2009, p. 476) qui ont en commun d'être garanties par le pouvoir coercitif de la puissance publique et les institutions informelles comprenant les : « *conventions, règles morales et normes sociales* » (Mantzavinos & al., 2009, p. 476) qui n'ont de valeur qu'au sein du groupe qui les a produites.

# 1. Encastrement du processus d'allocation des lots de bois publics

Les relations sociales sont très vite apparues, pour les économistes<sup>6</sup>, comme un obstacle au bon fonctionnement du marché, au point de devenir pour les théoriciens des enchères la principale problématique à solutionner<sup>7</sup>. Afin de comprendre les formes prises par ce phénomène dans le cas particulier des enchères de bois public (1.2), il importe tout d'abord d'identifier les conditions d'encastrement favorisant l'émergence de ces ententes (1.1).

## 1.1. Les conditions favorables à la coordination dans les enchères de bois publics

Les ententes dans les enchères de bois public voient leur existence favorisées par l'action simultanée de facteurs économiques (1.1.1), du cadre institutionnel formel retenu par l'ONF (1.1.2) et de règles informelles développées au sein de structures sociales locales regroupant les acheteurs de bois (1.1.3).

### 1.1.1. Contraintes économiques des acheteurs

Les activités de la première transformation (scieurs, mérandiers, panneautiers, papetiers, etc.) ainsi que l'exploitation forestière nécessitent des investissements très lourds dont la rentabilité plutôt faible représente une barrière à l'entrée pour de nouveaux arrivants (Puech, 2009, p. 22). D'autre part, étant donné que les scieries françaises sont spécialisées dans un groupe d'essences, il n'est pas toujours pertinent qu'elles cherchent à : « *obtenir de très grandes unités de transformation, vite confrontées aux coûts de transport impliqués par des rayons d'approvisionnement élevés, ou provoquant des conflits d'usages avec des filières installées* » (Puech, 2009, p. 23). Ces deux éléments, associés au fait supplémentaire que les ventes organisées par l'ONF ne possèdent qu'une dimension locale, expliquent qu'il est fréquent d'observer un nombre d'offres limité sur les lots mis en vente<sup>8</sup>. Au final, ces barrières économiques contribuent activement à la restriction de la dynamique concurrentielle durant les ventes. Ce phénomène s'est particulièrement accentué au cours des décennies précédentes suite à la disparition d'un grand nombre d'acheteurs, victimes de leur faible compétitivité face à une concurrence internationale de plus en plus présente sur le marché du bois<sup>9</sup>.

### 1.1.2. L'organisation des ventes de bois publics : un cadre formel propice aux ententes

---

<sup>6</sup> A Smith explique par exemple qu' : « *Il n'est pas rare que les gens du même métier se trouvent réunis, fût-ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou à quelque intervention pour renchérir leur travail* » (Smith, 1991, p. 205).

<sup>7</sup> Pour P. Klemperer : « *les problèmes les plus importants dans le design des enchères sont les traditionnelles considérations relatives à la politique de la concurrence afin de prévenir les comportements de collusion [...]* » (Klemperer, 2004, p. 102). Dans le cas des enchères de bois public, des travaux empiriques menés aux Etats-Unis ont démontré, par exemple, que si la procédure d'enchères orales montantes est particulièrement vulnérable face aux collusions (Mead, 1967), l'enchère écrite au premier prix n'exclut pas ce problème (Brannman, 1996).

<sup>8</sup> Selon une étude empirique réalisée par S. Costa & R. Préget (2004) sur des ventes aux enchères de l'ONF, un lot reçoit en moyenne moins de 3 offres alors que l'on peut observer plusieurs dizaines d'acheteurs dans la salle.

<sup>9</sup> De nombreux rapports (Bianco, 1998 ; Juillot, 2003 ; Puech, 2009) sur le devenir de la filière bois font le constat que les industries françaises de la première transformation souffrent d'un manque de compétitivité au niveau international, à l'origine de la disparition d'un nombre important de PMI. Ce constat est particulièrement visible en Lorraine, qui est la 1<sup>ère</sup> région papetière de France, mais aussi la 1<sup>ère</sup> région productrice de sciage de bois de feuillus, et la 5<sup>ème</sup> de bois de résineux. Selon les données recueillies par le Conseil Economique et Social et Environnemental de Lorraine, les industries de la première transformation ont vu leur effectif baisser suite à la fermeture d'usine de 8% sur la seule période allant de 2004 à 2008. La chute est encore plus dure chez les exploitants forestiers où la baisse est de -27% sur cette même période (CESEL, 2011, p. 62).

La vie économique suppose l'existence de règles formelles qui interviennent afin de permettre la réalisation des échanges de biens et de services. Le cas des enchères de bois public n'y fait pas exception. Ces dernières sont soumises au « *règlement des ventes par adjudication* » de l'ONF, lequel astreint et habilite la liberté d'action des individus dans leurs rapports marchands. Or, plusieurs de ces règles édictées par l'ONF nous paraissent favoriser le jeu des ententes entre les acheteurs.

Le premier aspect provient de la volonté de l'Administration de réserver la participation aux enchères aux seuls professionnels<sup>10</sup> : « *Les ventes de bois réalisées à la diligence de l'ONF sont des ventes de marchandises en gros, auxquelles peut avoir accès tout professionnel agissant dans le cadre de son activité professionnelle [...] Les ventes opérées en application du présent règlement ne sont pas ouvertes aux particuliers agissant en qualité de consommateurs privés* » (ONF, 2008, p. 22). A travers ce choix, l'ONF cherche à remplir sa mission d'approvisionnement prioritaire de la filière bois. Toutefois, l'accès des professionnels aux enchères reste quant à lui, conditionné à des garanties financières strictes, et ce, afin de protéger l'ONF et les communes d'un défaut de paiement : « *Dans les ventes de bois sur pied comme dans les ventes de bois façonnés, selon qu'ils envisagent de recourir ou non aux facilités de paiement prévues au cahier des clauses générales, les professionnels doivent : > soit fournir avant la vente une promesse de caution, > soit signer à l'avance ou séance tenante un engagement de payer au comptant* » (ONF, 2008, p. 23). Ce dernier point constitue un obstacle conséquent pour des professionnels qui souhaiteraient débiter leur activité ou pour ceux qui, ayant des difficultés financières, ne peuvent obtenir de garanties bancaires car cela rend l'accès à la ressource bois très difficile (Del Degan & Massé, 2008, p. 162). Au final, la réduction du nombre d'enchérisseurs potentiels ne peut que favoriser la concertation des acheteurs habilités à participer aux ventes.

L'autre élément à prendre en considération est la décision de l'ONF de réaliser des enchères séquentielles et répétées dans le temps. Cette pratique au cours de laquelle plusieurs dizaines de lots sont successivement proposés aux acheteurs présents dans la salle renforce le risque de coordination entre eux car : « *chaque candidat dispose alors, par la force des choses, de nombre d'informations ou de recoupements sur les autres offres; il est donc difficile de maîtriser les risques d'ententes* » (Cohen & Mougeot, 2001, p. 19). L'étendue des informations recueillies par les acheteurs est conséquente. Chaque acheteur connaît, au fur et à mesure que les lots sont proposés, les volumes achetés, les prix pratiqués, la localisation des lots. Il leur est donc assez facile, connaissant parfaitement les volumes d'activité, les essences exploitées et les zones d'approvisionnement propres à chaque participant, d'estimer sur les prochaines ventes le degré de concurrence sur les futurs lots et de se coordonner pour se les répartir.

### ***1.1.3. La coordination facilitée par l'action d'institutions informelles***

Mais, au-delà de la réglementation des ventes, la coordination entre les acheteurs est surtout le résultat de l'encastrement institutionnel informel des enchères, c'est-à-dire l'engagement des acheteurs à respecter des normes sociales de partage des lots établies par leur propre communauté. En effet, en raison de la complémentarité des activités mais aussi de la présence de familles se côtoyant depuis plusieurs générations, les acheteurs constituent localement de petites communautés aux liens forts. Ils se connaissent tous et sont pour certains unis, au-delà des simples relations professionnelles, par des liens d'amitié ou même de parenté. Cette proximité relationnelle a permis la mise en place d'un : « *gentleman's agreement* » (Smith,

---

<sup>10</sup> En réalité, les particuliers ont accès au bois public provenant des communes dans le cadre de l'affouage. Cette pratique consiste à délivrer du bois de chauffage aux habitants en contrepartie d'un prix fixé par la commune.

1990, p. 43), qui consiste lors des enchères à maintenir la répartition des lots obtenue au cours des précédentes ventes<sup>11</sup> : « *Lui, quand il veut acheter un lot, il n'y a personne qui soumissionne, donc il est seul ou les autres sont bien en-dessous, [...] personne ne lutte contre lui. D'un autre côté, il n'est pas trop gourmand, il ne prend que ce qu'il a besoin. S'il prenait plus, peut-être qu'il aurait des problèmes avec les autres*<sup>12</sup> » (Personnel de l'ONF n°3).

Cependant, pour que cette règle soit appliquée, il importe que les membres soient incités : « *à respecter les accords, compte tenu du fait qu'aucune clause écrite ne peut être retenue en raison de l'illégalité de l'entente* » (Mougeot, 2001, p. 48). En l'absence d'un contrat écrit protégé par la règle de droit, chaque membre concerné par l'entente doit avoir intérêt ou au moins la volonté de ne pas profiter de l'occasion pour trahir les autres membres du groupe. L'engagement de chaque membre du réseau de ne pas abuser de la confiance accordée par les autres doit être perçu comme crédible : « *Quand moi je dis une chose, il sait très bien que je tiens ma parole* » (Acheteur de bois n°9). Pour cela, les acheteurs sont incités à respecter un code de bonne conduite : « *C'est un code de déontologie, entre guillemets* » (Responsable communal n°4), sous peine de voir leur comportement sanctionné par le groupe : « *Il y a un respect au niveau des personnes et de l'entreprise. Parce que demain un gars, il va acheter aux pieds de la scierie d'un autre, on lui dit : « toi, tu es un dégueulasse, tu es un fumier ». Il y a ce respect* » (Acheteur de bois n°23). Le risque, pour le « *traître* », est de perdre toute considération auprès du reste du réseau et de se voir durablement condamné pour son comportement opportuniste : « *Tout le monde le prend pour un fumier, et il n'a plus le respect parce que quand-même, c'est un métier d'éthique. Il y a une éthique dans le métier. Il y a des trucs qui ne se font pas, c'est mal vu. Si on peut le baiser, on va le baiser. Il y a un respect, aussi bien les petits que les gros, attention* » (Acheteur de bois n°23). Par conséquent, la peur d'être exclu durablement de la communauté agit comme une barrière aux conduites déviantes, même si l'hypothèse de comportements opportunistes ne peut être totalement abandonnée (Granovetter, 1985, p. 491). Néanmoins, comme la communauté des acheteurs de bois s'apparente à une : « *structure fermée* » (Coleman, 1988), de par sa taille restreinte et sa composition relativement stable, la probabilité pour le contrevenant que son méfait ne soit pas découvert est très faible, tant la circulation de l'information peut être rapide.

## **1.2. Les formes de coordination construites par les acheteurs de bois**

L'étude des conditions d'encastrement des phénomènes économiques nous a permis de démontrer que le marché n'est pas cette entité abstraite où se rencontrent des agents anonymes guidés par la seule information du prix, mais s'avère être un lieu sur lequel les comportements économiques sont plus ou moins orientés par la structure des relations interpersonnelles existant entre les acheteurs. Toutefois, s'il n'est pas faux de parler d'une « *structure communautaire particulière* » (Smith, 1990, p. 51) pour qualifier les acheteurs de bois publics, représentée par des instances fédératrices au niveau national<sup>13</sup>, il paraît plus judicieux de représenter cette communauté comme l'assemblage de nombreux groupes aux problématiques différentes selon leur localisation géographique et leur domaine d'activité. A

---

<sup>11</sup> Notons que du côté des vendeurs cette norme sociale n'est pas forcément mal vue, car en acceptant que les acheteurs continuent d'avoir un droit d'approvisionnement informel, ils écartent le risque d'avoir, suite à une éventuelle concurrence des prix, un nombre d'enchérisseurs potentiels limité qui pourrait modifier le rapport de force sur le marché.

<sup>12</sup> Les extraits d'entretien cités dans l'article sont issus d'une enquête de terrain menée auprès de 51 professionnels représentatifs de la filière forêt bois dans la région Lorraine (acheteurs de bois, personnel de l'ONF, responsable communal). Seules les fonctions de ces personnes sont citées afin de garantir leur anonymat.

<sup>13</sup> Parmi ces instances, on distingue la Fédération Nationale du Bois, la Fédération française des producteurs de pâtes de cellulose, ou bien encore l'Union des Industries des Panneaux de Process.

titre d'exemple, en Lorraine nous pouvons distinguer d'un côté le groupe des exploitants et des scieurs de feuillus et de l'autre les scieurs de résineux, chacun ayant son propre syndicat affilié à la Fédération Nationale du Bois. Cette multiplication de : « niches sociales<sup>14</sup> » (Lazega, 2009, p. 547) ne débouche pas nécessairement sur des conflits d'intérêt au cours des enchères, sachant que chaque groupe poursuit des activités clairement distinctes, et donc soumissionne rarement sur les mêmes lots. De cette manière, lorsqu'on prend en considération l'ensemble des critères qui déterminent la participation des acheteurs aux enchères (coûts de transport des bois, type d'essence, qualité des bois dans le lot, âge des bois, volume du lot, etc.), on s'aperçoit finalement que le nombre d'enchérisseurs réellement intéressés pour chaque lot est assez faible et qu'il est plus facile pour des acheteurs qui se connaissent parfaitement de s'entendre plutôt que de s'opposer : « *Au niveau de l'ONF, les clients sont toujours les mêmes, ils se connaissent entre eux, ils ont des arrangements entre eux, soyons clairs. Ils ont quand-même un minimum de respect, ce n'est pas une guerre de... Oui c'est des maquignons mais dans le respect de l'autre, moi je vois les adjudications, même les soumissions, ils sont entre eux, [...] ils sont capables après l'adjudication de prendre un repas en commun, ensemble. Donc ce n'est pas la guerre* » (Personnel de l'ONF n°4). Cette proximité entre les acheteurs se traduit par plusieurs formes de coordination mises en œuvre avant (1.2.1) et après la séance de vente (1.2.2.).

### **1.2.1. La coordination avant la vente**

Malgré la mise en concurrence opérée par le système d'enchères publiques, les acheteurs ont développé différentes formes de coordination plus ou moins formalisées.

La plus aboutie est la mise en œuvre d'un groupement d'achat. Cette solution légale vise à réduire les coûts d'approvisionnement tout en améliorant la capacité d'action des membres dans un contexte international concurrentiel : « *Si on ne fait pas ça, aujourd'hui on est fichu par rapport aux coûts de production et par rapport surtout à la concurrence. On a un marché du bois qui s'est internationalisé à une vitesse phénoménale* » (Acheteur de bois n°17). En Lorraine, on trouve par exemple le groupement d'achat « *Sélection Vosges* » qui procure à ses adhérents une position privilégiée lors des ventes car elle tend à supprimer, sur l'ensemble du massif où les scieries sont situées, la concurrence aux enchères et à diminuer dans le même temps les coûts de prospection : « *On a mis nos commis en commun, c'est-à-dire qu'on leur a défini des secteurs. Avant, on s'entrecroisait, on avait chacun nos commis, vous vous rendez compte les coûts, les coûts de visite des lots. Là, on a des commis, on en a moins qu'on en avait parce qu'on n'a pas été obligé de renouveler. Moi, par exemple j'en ai un en commun avec la scierie X. Il fait un mi-temps chez moi, un mi-temps chez lui et puis ils ont des secteurs attribués, comme ça on se partage tout le massif vosgien, et on est sur toutes les ventes. Alors qu'avant, moi je me cantonnais ici, sur X, Y, point. J'allais très peu en Z. Alors qu'aujourd'hui on est partout au même titre qu'une grosse entreprise. C'est un gain en échelle, gain sur l'approvisionnement, la logistique, gain sur les frais de visite des coupes, et puis il y a aussi gain dans le sens où l'on a éliminé la concurrence entre nous, hein. On a une capacité d'achat de 300 000 m<sup>3</sup> par an. On est ouvert à tous ceux qui veulent venir* » (Acheteur de bois n°17). Néanmoins, ce type de groupement d'achat est très rare car il suppose que les membres aient un approvisionnement similaire en matière d'essences et de qualité, comme on peut le voir dans les scieries de résineux faisant des produits standardisés.

---

<sup>14</sup> E. Lazega définit la « niche sociale » pour un entrepreneur comme : « *le sous-ensemble de collègues-concurrents avec lesquels il/elle a des relations spécialement denses, multifonctionnelles, durables et liées, directement ou indirectement, à ses activités de production* » (Lazega, 2009, p. 547).

A côté de ces regroupements licites, il y a aussi les pratiques collusives qui permettent aux acheteurs de reprendre l'avantage dans le rapport de force engagé avec l'ONF : « *Il y avait une vente, tous les acheteurs ont bradé, ils n'ont pas participé. Ils sont venus et ils n'ont pas participé parce qu'ils voulaient nous faire baisser les prix. Il y avait le chef de file qui avait donné l'ordre. Tout le monde a fait comme quand les gars ils font une grève. C'était des acheteurs locaux* » (Responsable communal n°1). L'objectif est d'exercer une pression à la baisse sur le prix : « *On sortait et on voyait que rien n'était vendu. Là, on s'aperçoit que les acheteurs sont venus ensemble et qu'il y a une entente pas possible. Ils s'entendent pour acheter à des seuils bien définis* » (Responsable communal n°8). Cette pratique collective, qui dans les enchères est : « *tout aussi naturelle pour certains acheteurs que la concurrence* » (Cassady, 1967, p. 216), peut au final se révéler dangereuse car si les agents de l'ONF arrivent à en démontrer l'existence, les acheteurs sont susceptibles d'être sanctionnés pénalement<sup>15</sup>. Bien qu'existantes, et malgré leur caractère secret, rendant difficile leur estimation, nous pensons que ces pratiques sont finalement peu importantes au regard du phénomène de répartition tacite des lots.

Pour comprendre ce phénomène central dans les ventes de bois publics, il faut rappeler qu'en raison de la stabilité du réseau d'acheteurs, le degré de connaissance<sup>16</sup> des besoins et des zones d'approvisionnement de chacun des membres est particulièrement élevé : « *Moi, je vais vous dire. Nous, ça fait longtemps qu'on est dans le métier, bon ben, les autres marchands de bois, ils savent très bien qu'un bois près de chez nous, on sera susceptible d'acheter un volume. Ils savent à peu près ce qu'on recherche* » (Acheteur de bois n°3). Ce haut niveau d'information diminue l'incertitude sur les attentes des participants et autorise, même sur ces marchés locaux, les acteurs à se répartir les lots selon leur composition et leur positionnement géographique : « *Quand on regarde bien, quand il y a des coupes, c'est toujours à peu près le même marchand de bois qui a acheté dans le même secteur* » (Responsable communal n°7) sans que cette allocation soit le résultat d'une quelconque association secrète. Elle a par ailleurs l'avantage d'être reconduite sur l'ensemble des ventes organisées par l'ONF : « *Les accords en question durent dans le temps et puis dans l'espace : je te laisse tranquille dans telle vente, tu me fous la paix dans telle autre, à tel moment* » (Personnel de l'ONF n°2).

Les enchères apparaissent dans ce type de cas comme une opportunité laissée aux acheteurs de veiller avant tout au maintien de leur position relative sur le marché (Smith, 1990, p. 46).

Ceci se vérifie surtout pour les lots de bois assez homogènes composés de résineux ou de feuillus de qualité industrielle. Pour ces lots-là, où le paramètre du coût d'approvisionnement est central, on s'aperçoit que l'acheteur le plus proche du lot peut faire une offre supérieure à ses concurrents grâce à son différentiel de coûts de logistique : « *C'est une question de proximité. Par exemple, le bois qui se trouve autour de la scierie ici, on le paye plus cher à la vente qu'un gars qui est de l'autre côté. Comme les unités ne sont pas toutes sur le même paquet, il y a des secteurs, le bois du secteur ici, on le payera un peu plus parce qu'on aura*

---

<sup>15</sup> Dans le cadre juridique défini pour assurer la commercialisation des bois publics, le législateur a prévu une disposition pénale pour sanctionner les ententes et concertations élaborées par les acheteurs qui tendent, en raison d'un manque de concurrence, à diminuer le prix des bois. Selon l'article L.134-4 du code forestier : « *Toute association secrète ou manœuvre entre les marchands de bois ou autres, tendant à nuire aux ventes, à les troubler ou à obtenir les bois à plus bas prix, est punie, indépendamment de tous dommages-intérêts, de six mois d'emprisonnement et de 22.500 euros d'amende. Si la vente a été faite au profit de l'association secrète ou des auteurs desdites manœuvres, elle sera déclarée nulle* ».

<sup>16</sup> Ce niveau de connaissance est particulièrement important dans les enchères de matières premières où les acheteurs sont parfois peu nombreux et se connaissent parfaitement. On retrouve ce même constat par exemple dans les criées de poissons où l'enchère est un : « *lieu d'observation mutuelle : chacun guette ses concurrents, évalue ses chances d'obtenir le lot contre un adversaire plus ou moins déterminé, ou signale à un partenaire qu'il est prêt à partager quelques caisses. A la fin [...] chacun sait qui a obtenu le lot, ce qu'il a acheté et à quel prix. Une information qui, bien utilisée, peut permettre d'élaborer une stratégie pour la suite de la vente* » (Matras Guin, 1987, p. 229).

*moins de frais. Mais par contre, si après on va sur le secteur de X, vous avez la société Y, c'est eux qui vont faire le même principe que nous* » (Acheteur de bois n°5). Intégrant ce paramètre, les acheteurs, qui n'ont aucun intérêt à se lancer dans une guerre des prix fratricide, ont donc tendance à ne pas soumissionner sur des lots éloignés de leur lieu de transformation, considérant qu'ils ne pourront pas faire d'offres compétitives face à des concurrents mieux situés géographiquement.

Cette répartition est d'ailleurs connue des vendeurs qui l'acceptent avec un certain fatalisme : *« Ça, on ne peut pas l'éviter. Ils se mettent d'accord entre eux sur le prix, ils ne se mangent pas entre eux [...] On ne pourra jamais rien y faire. Ça, ça fait partie de la culture française. Vous ne pourrez pas empêcher ça »* (Responsable communal n°15). Pour autant, cette situation ne donne pas lieu à une critique virulente de leur part, considérant que la pratique est inhérente au fonctionnement des enchères de bois : *« Il n'y a jamais eu de révolte, c'est accepté, ça fait partie du jeu, il faut savoir accepter de perdre un petit peu d'un côté pour en gagner de l'autre »* (Responsable communal n°10), certains évoquant même un intérêt à tolérer cet état de fait : *« Il y a eu une époque avant 1999 où tout le monde y trouvait son compte, les acheteurs y trouvaient leur compte, les communes y trouvaient leur compte, l'ONF y trouvait son compte, les industriels y trouvaient leur compte. Eh bien, ma foi, chacun prenait sa part du gâteau, mais on n'était pas bon économiquement parlant. Il n'y avait pas que l'économique »* (Responsable communal n°13).

### **1.2.2. La coordination après la vente**

Les accords existant entre les acheteurs ne se limitent pas à la vente aux enchères des bois publics. Ils interviennent aussi en matière de négociation des bois invendus. La norme mise en place par la communauté des acheteurs repose sur l'engagement de laisser celui qui a effectué la meilleure offre non retenue négocier prioritairement le lot retiré par l'ONF<sup>17</sup>. Cette norme informelle d'effacement au profit d'un seul candidat a un impact significatif sur les prix des bois invendus car, si celle-ci est bien respectée, elle supprime toute possibilité pour le vendeur de mettre en concurrence les candidats potentiels pour négocier à l'amiable les lots retirés. Seul celui qui a fait la meilleure offre est amené à négocier le lot avec l'ONF, ce qui réduit l'opportunité pour le vendeur d'espérer obtenir un prix supérieur au prix de retrait annoncé lors de la séance d'enchères.

Enfin, le dernier type d'accord que l'on peut rencontrer consiste, une fois l'enchère terminée, à se rendre service en se partageant éventuellement les lots pour assurer l'approvisionnement de l'ensemble de la filière. Il s'agit pour la communauté des acheteurs de s'appuyer sur la force des liens sociaux pour développer des mécanismes de réciprocité permettant de réduire les effets aléatoires liés à la mise en concurrence durant les ventes aux enchères. En effet, il arrive que certains acheteurs, à la fin de la séance de vente, n'aient pu obtenir les volumes et les qualités de bois suffisants pour répondre aux besoins de leurs propres clients. Face à ce risque d'approvisionnement, qui peut être rapidement problématique pour des industries où les coûts fixes sont conséquents, les acheteurs se reportent sur leurs confrères pour obtenir un certain volume de bois : *« Sur une vente, on va se faire concurrence, mais après on va se rendre service assez facilement. Par exemple, par rapport à un client. Si un client veut une*

---

<sup>17</sup> Bien que la pratique ne soit plus d'actualité, on peut rappeler que par le passé, tandis que les lots retirés faisaient l'objet d'une deuxième présentation dans la vente au rabais, la convention voulait que personne ne surenchérisse sur celui qui s'était manifesté oralement alors même que l'ONF annonçait le retrait du lot : *« C'est un milieu particulier, on ne s'aime pas vraiment tous, mais en même temps c'est un milieu solidaire. Par exemple, j'ai vu ça dans des ventes, vous avez un lot qui a été retiré et vous criez en même temps. Il y a certains ingénieurs qui n'acceptaient pas ça et donc ils le retiraient, le lot. Et avant il y avait deux lectures, et bien la logique voulait que celui qui avait crié en même temps, personne ne renchérisse sur lui. C'est assez moral, il n'y a rien d'écrit »* (Acheteur de bois n°22).

*catégorie de bois que l'on n'a pas pu faire, eh bien, on téléphone aux collègues qui vous dépannent ou vice versa [...] On se dépanne volontiers, c'est de la réciprocité* » (Acheteur de bois n°27). La réciprocité entre les acheteurs représente un moyen pour ces derniers de contourner l'incertitude générée par le système d'enchères en s'assurant une certaine garantie d'approvisionnement en bois. Elle est d'autant plus acceptée que, sur le long terme, elle permet à chacun des acheteurs de pouvoir escompter sur un probable « *retour d'ascenseur* » (Debril & De Saint-Laurent, 2003, p. 65).

Les formes de coordination que nous avons décrites sont autant de preuve de l'encastrement des enchères. Leur maintien dans le temps en dit long sur la force exercée par les relations sociales et les institutions informelles dans la pratique des enchères. Malgré tout, les contraintes imposées par un cadre institutionnel formel, privilégiant à travers l'enchère publique le jeu concurrentiel, ne sont pas inexistantes.

## **2. Les conditions du désencastrement**

Bien que les règles formelles établies par la puissance publique n'ont eu de cesse d'œuvrer pour rétablir le jeu de la concurrence, nous avons vu que celui-ci a été longtemps verrouillé par la force des relations sociales. Par conséquent, parler de désencastrement des enchères de bois public suppose de mettre à jour les conditions qui président à une plus grande participation des acteurs au jeu de la concurrence en matière d'allocation des lots de bois. La présence de deux facteurs : la rareté de l'offre (2.1) et l'arrivée de nouveaux entrants sur les marchés locaux (2.2) apparaissent comme des forces motrices du désencastrement des enchères.

### **2.1. Une offre de bois restreinte**

Lorsque le volume commercialisé est suffisamment important pour satisfaire les besoins en approvisionnement de la filière, la répartition des lots est facilitée : « *Quand il y avait pléthore de bois, chacun connaissait son secteur, qu'est-ce que je vais aller me faire braire, avoir des frais de logistique, aller bouffer dans la gamelle du voisin alors que je n'arrive pas à finir la mienne, c'est aberrant. Et là ce n'est pas une entente, c'est seulement du bon sens. Ensuite, quand on arrive à l'équilibre, qu'est-ce que ça m'importe d'aller taper dans la gamelle du voisin alors que pour l'instant, je finis juste la mienne et je suis repu et qu'en plus, je ne sais pas ce que sa femme a mis dans sa gamelle. On connaît son secteur, on sait les coupes mitraillées, etc., ça sert à quoi d'aller prendre des coups chez le voisin ?* » (Personnel de l'ONF n°8).

A l'inverse, en période de pénurie d'offres, les acheteurs ont plus tendance à agrandir leur zone d'approvisionnement et donc à empiéter sur les secteurs privilégiés par d'autres industriels. Il s'en suit une remise en cause momentanée de la règle de répartition géographique des lots : « *Ils s'entendent tous quand il y a plein de bois, quand il en manque, il n'y a plus rien* » (Responsable communal n°7). On en conclue qu'une offre de bois suffisante par rapport à la demande constitue un préalable nécessaire au respect de la règle de partage des lots. Dans le cas contraire, les engagements en termes de répartition tacite des lots sont suspendus, la concurrence redevenant la règle. En fait, il s'avère parfaitement légitime pour les acheteurs qu'en période de pénurie de bois, ils soient amenés à se concurrencer pour l'obtention des lots nécessaires à leur activité. La règle concurrentielle, imposée par le cadre institutionnel défini par l'ONF, est intégrée et acceptée par les acheteurs qui modifient en conséquence leurs comportements dans les ventes. Pour autant, cette compétition sur les achats ne supprime pas, en raison des liens sociaux établis, la possibilité pour les

enchérisseurs de se répartir de nouveau les lots de façon tacite, une fois l'offre redevenue abondante. On retrouve chez ces acheteurs de bois la même configuration que dans les criées en gros du poisson décrites par J. Matras-Guin : « *Il s'agit de personnes « qui s'entendent », des collègues habitués à travailler ensemble et à se rendre des services mutuels, même si la concurrence les oppose parfois à l'achat* » (Matras-Guin, 1987, p. 234). La primauté des forces du marché rendue possible par le déséquilibre entre offre et demande n'implique pas pour autant la disparition de tout engagement social informel.

## 2.2. L'arrivée des « étrangers »

Pour avoir un marché concurrentiel, il est nécessaire que potentiellement de nouveaux concurrents puissent à tout moment intégrer le marché afin de conserver la pression concurrentielle sur les demandeurs existants. Or, si l'installation de nouveaux industriels semble pouvoir être écartée, compte tenu des difficultés rencontrées par la filière bois depuis plusieurs décennies, le danger de voir des acheteurs provenant des régions voisines ou même de l'étranger est, quant à lui, bien réel<sup>18</sup>. La faiblesse de l'offre dans certains massifs ou bien encore l'augmentation de la taille critique des industries, à la recherche d'économies d'échelle sont à l'origine du trouble occasionné sur les marchés locaux. Dès lors, malgré la force des liens sociaux tissés localement, les acheteurs risquent de perdre des lots si ces « étrangers<sup>19</sup> » participent à la vente, faisant voler en éclat la stabilité du marché : « *Ces gens-là sont toujours exposés à ce qu'un concurrent vienne sur leur platebande et, effectivement, l'abondance de l'offre par rapport à la demande est le paramètre qui va faire qu'on s'arrange entre soi, que les acheteurs s'arrangent entre eux, chacun fait son marché et puis finalement il en reste un peu, on est en situation d'excès d'offre par rapport à la demande. Mais en situation tendue ou d'excès de la demande par rapport à l'offre, c'est la bagarre* » (Personnel de l'ONF n°2). Ce risque est d'autant plus grand que, dans les adjudications sur soumissions telles qu'elles sont pratiquées par l'ONF, les acheteurs ont la possibilité de faire parvenir leurs offres par voie électronique. L'incertitude sur le niveau de la concurrence est donc plus significatif, ce qui a tendance à réduire les pratiques collusives dans la salle (Athey & al., 2011, p. 208). La menace d'offres étrangères vient rebattre, au profit désormais de l'ONF, les cartes d'un jeu qui a longtemps tourné à l'avantage des acheteurs locaux.

## Conclusion

Au terme de notre analyse sur les phénomènes d'ententes existants dans les enchères de bois public nous pouvons conclure que les comportements des acheteurs sont profondément encadrés dans des structures d'interactions sociales qui se sont consolidées dans le temps. En effet, c'est bien la force des liens tissés par les acheteurs au sein de leur communauté qui leur a permis de bâtir des procédures de répartition des lots de bois limitant la mise en concurrence escomptée par l'ONF en recourant au système d'enchères. Dès lors, s'il apparaît légitime de tenter de supprimer des pratiques sociales à l'origine d'un manque à gagner pour l'ONF et les communes, la présence d'un réseau social parmi les acheteurs ne doit pas pour autant être appréhendée comme un élément négatif pour l'activité économique. *L'encastrement-étayage*

---

<sup>18</sup> Nous avons pu observer cette situation dans le massif vosgien qui pendant des décennies assurait l'approvisionnement des scieurs locaux mais qui fait désormais l'objet de soumissions de la part des scieurs franc-comtois et allemands.

<sup>19</sup> Le terme d'« étranger », tel qu'il est utilisé par les acheteurs, ne fait pas référence aux seuls acheteurs situés hors du territoire national mais englobe, d'une manière générale, tous ceux qui sont situés en dehors de la région de référence. Par exemple, les acheteurs franc-comtois sont considérés comme des « étrangers » lorsqu'ils décident de participer aux ventes de bois réalisées dans les Vosges.

s'avère être dans certaines situations, lorsque par exemple des lots très hétérogènes en termes d'essence et de qualité trouvent difficilement un preneur, un facteur propice à l'échange marchand. Ainsi, loin de représenter des variables résiduelles à éradiquer, les différentes procédures de répartition construites par les acheteurs dans un cadre institutionnel informel, doivent être appréciées comme de véritables variables fonctionnelles des ventes aux enchères de bois. Pour autant, la conjonction d'événements tels que la raréfaction sur certaines périodes de l'offre de bois ou bien encore la pression concurrentielle exercée par de nouveaux arrivants sur les marchés locaux participe à redonner un poids suffisamment conséquent aux règles du marché pour rétablir le jeu de la concurrence. Ce processus de *désencastrement* rappelle avec force que dans le rapport imbriqué entre le marché et les institutions qui le sous-tendent, la tension actuelle tourne à l'avantage d'une *dés-insertion* des enchères de la contrainte sociale construite par les communautés locales d'acheteurs de bois. Cette situation démontre que les comportements des acteurs aux enchères sont orientés par la dynamique du rapport *encastrement-désencastrement* déterminé par les facteurs économiques, politiques, institutionnels formels et informels interagissant entre eux. Comprendre la réalité des comportements des acheteurs de bois aux enchères suppose donc de prendre en considération l'évolution continue de ce rapport dans le temps.

## **Bibliographie**

Baudrillart, J.-J. (1825) *Traité général des eaux et forêts, chasses et pêches*, Paris, Mme Huzard, 2 vol.

Bianco, J.-L. (1998) *La Forêt une chance pour la France : rapport au Premier ministre*, *La Documentation française*, Paris, 139 p.

Caillé, A. & Laville, J.-L. (2007), « Actualité de Karl Polanyi », *Revue du MAUSS*, 29(1), pp. 80–109.

Cassady, R. (1967) *Auctions and Auctioneering*, Berkeley, University of California Press.

Coleman, J. S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology*, 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.

Conseil Economique, Social et Environnemental de Lorraine. (2011) *Bâtir une véritable filière bois en Lorraine*, Rapport, 146 p.

Costa, S. & Préget, R. (2004) *Etude de l'adéquation de l'offre en bois de l'Office National des Forêts à la demande de ses acheteurs*, rapport final rédigé dans le cadre de la convention de recherche signée entre l'INRA et l'ONF, 112 p.

Debril, T. & de Saint Laurent, A.-F. (2003) Clôture d'un marché, mise en forme des échanges, débordement des acteurs. Le cas de l'informatisation des criées au poisson du Pays Bigouden, *Sciences de la Société*, 59, pp. 53–67.

Del Degan, B. & Massé, B. (2008) *Étude sur les modalités et les impacts du nouveau mode de mise en marché des bois*, Rapport final dans le cadre du Livre vert : La forêt pour construire le Québec de demain, MRNF.

- Granovetter, M. (1992) Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis, *Acta Sociologica*, 35, pp. 3–11.
- Granovetter, M. (2000) *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, Sociologie économique.
- Juillot, D. (2003) La filière bois française. La compétitivité enjeu du développement durable, *Revue Forestière Française*, 55(3), pp. 191–295.
- Lazega, E. (2009) Théorie de la coopération entre concurrents, in Steiner, P. & Vatin, F. (éds.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.
- Le Velly, R. (2007) Le problème du désencastrement, *Revue du MAUSS* semestrielle, 29, juin 2007, pp. 241–256.
- Mantzavinos, C., North, D. & Shariq, S. (2009) Apprentissage, Institutions et Performance Economique, *L'Année Sociologique*, 59(2), pp. 469–492.
- Marty, G. & Préget, R. (2010) A Socio-economic Analysis of French Public Timber Sales, *Journal of Sustainable Forestry*, 29(1), pp. 15–49.
- Matras-Guin, J. (1987) Vente et tirage au sort dans les criées en gros du poisson, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 227–234.
- Mauget-Vielpeau, L. (2002) *Les ventes aux enchères publiques*, Paris, Economica.
- Meaume, E. (1856) *Commentaire du code forestier. Ouvrage présentant la solution des difficultés soulevées par l'interprétation de la loi du 26 mai 1827, et de l'ordonnance rendue pour son exécution, Tome 1*, 2ème édition, Paris, I. L .G .J.
- Mead, W. J. (1967) Natural Resource Disposition Policy: Oral auction vs. Sealed Bids, *Natural Resource Journal*, 7, pp. 194–224.
- Mougeot, M. (2001) Enchères, gestion publique et concurrence sur le marché, in Cohen, E. & Mougeot, M. (éds.), *Enchères et Gestion Publique*, Paris, La Documentation Française.
- ONF. (2008) *Ventes de bois des forêts publiques. Textes essentiels*, St-Just-La-Pendue.
- Portes, A. & Sensenbrenner, J. (1993) Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1320–1350.
- Puech, J. (2009) *Mise en valeur de la forêt française et développement de la filière bois, Mission confiée à Jean Puech, ancien ministre, Rapport remis à Monsieur Nicolas Sarkozy Président de la République*, Paris, La Documentation française, 75 p.
- Smith, C. (1990) *The social construction of value*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press.
- Smith, A. (1991) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, Tome 1*, Paris, GF-Flammarion, (1ère édition : 1781).

Swedberg, R. (1997) New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?, *Acta Sociologica*, 40, pp. 161–182.