

## **De la chandelle au boîtier électronique.**

*Construction sociale de la dynamique institutionnelle des enchères de bois public  
(1318 – 2015)*

Gérard Marty

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

## **Résumé**

En matière de vente de bois public, les procédures d'enchères représentent une partie du cadre institutionnel socialement construit par l'Administration pour orienter les interactions marchandes. Dans cet article, nous analysons les arguments économiques et non économiques mobilisés par les acteurs de la filière forêt-bois pour justifier l'usage ou le rejet des procédures en vigueur. Pour ce faire, nous revenons sur leur genèse en soulignant les facteurs exogènes et endogènes à l'origine de l'émergence successive de trois systèmes d'enchères distincts.

**Mots-clés :** Bois public, Construction sociale, Enchère, Institutions, Sociologie économique.

**Keywords:** Public timber, Social construction, Auction, Institutions, Economic Sociology.

**JEL :** B52, D44, Z13

## Introduction

En matière de législation forestière, l'ordonnance de Gisors, prise en 1219 par Philippe II Auguste, constitue le premier texte relatif à la réglementation des ventes. Pour autant, ce n'est qu'en 1318, suite à l'ordonnance de Philippe V, qu'il est expressément demandé aux Maîtres des eaux et forêts, ainsi que les autres officiers, de réaliser les ventes des bois aux enchères, à peine de nullité (de SaintYon 1610 : 301). Derrière ce choix, il s'agissait, à l'époque, de mettre à l'abri de la fraude et de toutes autres formes d'ententes des coupes de bois qui représentaient une manne financière conséquente (Marty & Préget 2010 : 19). Un choix qui perdure de nos jours, étant donné que l'Office National des Forêts (ONF) commercialise majoritairement, dans le cadre d'appels à la concurrence<sup>i</sup>, les bois soumis au régime forestier<sup>ii</sup>. Cependant, si la légitimité du recours aux adjudications n'a pas été véritablement remise en cause au cours de ces sept derniers siècles<sup>iii</sup>, il en va autrement des différentes procédures d'enchères à retenir. En effet, en raison de l'absence d'équivalence entre les procédures en termes de revenu moyen<sup>iv</sup>, impliquant de hiérarchiser ces dernières, l'administration forestière n'a eu de cesse au cours de l'histoire de revoir son cadre réglementaire pour tenter d'améliorer son efficacité économique en élaborant des designs d'enchère qui relèvent plus du sur mesure que du prêt-à-porter.

Dans la présente contribution<sup>v</sup>, qui s'inscrit dans le champ de recherche ouvert par la sociologie économique sur les institutions<sup>vi</sup>, nous proposons de revenir sur le processus de construction sociale<sup>vii</sup> et de transformation des procédures d'enchères qui, depuis le 16<sup>ème</sup> siècle, orientent les acteurs durant leurs interactions marchandes. A travers cette perspective historique, il s'agit avant tout de rappeler que la réglementation actuelle et plus précisément la sélection des procédures mobilisées ne peuvent être appréhendées sans qu'au préalable ne soit décrite la genèse de ces institutions marchandes. Dès lors, si l'on retient que les institutions détiennent, selon leur force, une portée plus ou moins pérenne, il importe de découvrir les raisons qui conduisent dans le temps à la sélection, au maintien, voire à l'abandon de ces règles marchandes. A partir de ce cadre analytique, nous souhaitons ainsi poser deux questions : comment expliquer la succession dans le temps des trois procédures d'enchères retenues par l'Administration forestière ? Comment comprendre que, malgré la présence de ces trois procédures dans le règlement des ventes actuel de l'ONF, une seule reste à ce jour mobilisée pour commercialiser les lots de bois ? Pour répondre à ces interrogations, nous commencerons par examiner les contraintes historiques qui ont entraîné l'émergence successive de ces trois procédures d'appel à la concurrence : « *enchères montantes* », « *adjudication au rabais* » et « *adjudications sur soumissions* ». L'étude de cette dynamique institutionnelle marchande sera l'occasion de démontrer que, pour chacune des trois périodes identifiées, le cadre réglementaire s'est caractérisé par l'alternance de phases de stabilité et de bifurcation institutionnelle (1). Dans un deuxième temps, nous traiterons des arguments économiques et non économiques mis en avant aujourd'hui par les acteurs de la filière forêt-bois pour justifier l'usage ou le rejet des trois procédures présentes dans le règlement des ventes (2).

# 1. La dynamique institutionnelle en matière de ventes aux enchères de bois public

Les institutions sont « *les règles du jeu de la société ou, plus formellement, les contraintes humaines inventées pour structurer les interactions humaines. Elles consistent en règles formelles (constitutions, législations et règlements), ou informelles (conventions, règles morales et normes sociales), et en moyens d'application* » (Mantzavinos & al. 2009 : 476). Sur les marchés, ces règles, à la fois contraignantes et habilitantes, constituent une réponse à une problématique sociale liée à une situation socio-historique spécifique. De ce fait, les institutions ne forment pas un cadre fixé une fois pour toute. Leur évolution traduit la prise en compte par les acteurs de changements opérés dans le contexte social d'où elles émergent. D'une manière générale, on peut considérer que la décision des autorités publiques de recourir aux enchères repose sur la capacité de ce mode de vente à mettre en concurrence les acheteurs, luttant ainsi contre les pratiques frauduleuses (collusion, favoritisme, etc.), et son aptitude à faire révéler aux acheteurs leurs dispositions à payer pour les lots de bois. Mais, une fois le mode de vente sélectionné, se pose encore la question du choix de la procédure d'enchères qui est conditionné par les hypothèses retenues (ex. aversion au risque, valeurs interdépendantes, etc.) compte tenu des coûts mis en œuvre (Naegelen 1988). Dans le cas des enchères de bois public, la lecture des différents règlements des ventes permet de mettre en exergue trois grandes périodes caractérisées, pour chacune d'entre elles, par la prédominance d'une procédure d'enchères spécifique.

## ***La vente à la chandelle (1516 – 1836)***

Si l'on sait que l'administration forestière utilisait les enchères dès 1318, ce n'est qu'avec l'ordonnance royale de François 1<sup>er</sup> en 1516 que l'on trouve mention, à l'article 1<sup>er</sup>, du type de procédure d'enchères sélectionnée : « *Les ventes se feront et adjugeront judiciairement à la chandelle et au plus offrant et dernier enchérisseur* » (de SaintYon 1610 : 301). Il s'agissait, grâce à ce type d'enchères montantes, d'adjuger alors la coupe de bois à l'enchérisseur ayant fait la meilleure offre au moment de l'extinction de la chandelle, appelée aussi bougie ou feu. Cependant, cette procédure, reprise successivement dans l'ordonnance de Colbert en 1669 et dans le premier code forestier en 1827, avait cela d'étrange qu'elle laissait la possibilité aux acheteurs de pratiquer la surenchère plusieurs jours après la vente, facilitant par là même les collusions : « *Les marchands de bois réunis au moment de la vente, qui ne devenait pas définitive le jour même, avaient pu se connaître et s'entendre, et alors même qu'ils n'étaient pas tombés d'accord immédiatement, plusieurs d'entre eux évitaient de prendre part à l'adjudication, rassurés qu'ils étaient par la faculté de surenchérir autorisé par la loi. Le concert frauduleux devenait dès lors plus facile ; l'adjudicataire achetait de ses concurrents leur renonciation à la surenchère, ou bien, au contraire, il leur vendait son marché et recevait d'eux le prix de son silence* » (Meaume 1862 : 27).

## ***La prédominance des adjudications au rabais (1836 – 1999)***

Pour faire face à cet écueil, l'administration décida alors d'introduire, à travers l'ordonnance royale de 1836, deux procédures d'enchères supplémentaires, l'adjudication au rabais et l'adjudication sur soumissions cachetées, avec obligation cependant, à la première séance, d'utiliser l'adjudication au rabais. Cette modification du cadre institutionnel formel avait pour but affiché de redonner au vendeur la capacité d'amoindrir l'influence du poids des relations sociales dans les échanges marchands en sélectionnant la procédure jugée la plus pertinente, compte tenu des particularités locales. Néanmoins, du fait que l'ordonnance ne pouvait

modifier la loi, la problématique des collusions, favorisée par le maintien de la règle de la surenchère, restait toujours aussi prégnante sur le terrain. D'où la décision du législateur dans la loi du 4 mai 1837, pour « *couper le mal à sa racine* » (Dalloz et Dalloz 1849 : 342), de supprimer tout simplement la possibilité de surenchérir.

Cette double modification de l'architecture institutionnelle, opérée en l'espace d'une année, constitue, selon nous, le deuxième temps fort de l'histoire des enchères de bois public car elle préfigure le cadre réglementaire actuel dans lequel nous verrons que les trois procédures d'enchères sont conservées<sup>viii</sup>. Notons cependant que, de 1848 jusqu'à la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, l'adjudication sur soumissions a cessé d'être usitée pour des raisons ignorées. Elle ne réapparaît qu'à partir des années 1990, dans des cas limités tels que la vente de bois précieux, pour lesquels l'ONF a d'énormes difficultés à estimer la valeur<sup>ix</sup>. Au final, et malgré la présence des trois procédures d'enchères, l'administration forestière va ainsi mobiliser, de façon exclusive et ce pendant près de 150 ans, l'adjudication au rabais.

### ***Le triomphe des adjudications sur soumissions (2000 – ?)***

La survenance des tempêtes de Lothar et Martin en 1999, à l'origine d'une forte instabilité des cours des bois sur les marchés à partir des ventes de 2000, marque le début du troisième et dernier volet de l'histoire des procédures d'enchères. Elle conduit les acheteurs à réclamer à l'ONF de recourir momentanément aux adjudications sur soumissions et de leur indiquer une partie des offres non retenues afin de bénéficier d'une plus grande transparence en matière de prix : « *Le marché de la vente de bois (bois sur pied, produits de coupe, chablis) a été profondément désorganisé par la tempête de décembre 1999 et l'afflux de bois qui en a résulté, représente plus de trois années de vente pour les forêts de l'ONF. Les conséquences de la tempête ont été amplifiées par les caractéristiques structurelles du marché du bois en France, qui est fragmenté entre un nombre élevé de petites entreprises d'ancrage local (2 664 scieurs en 2000, la moitié de la production étant le fait de 10 % des entreprises) et dont les ventes annuelles sont concentrées sur quelques semaines en automne (39 % du total des ventes de l'ONF). La modification du règlement des ventes de l'ONF a ainsi été motivée par la demande des acheteurs de disposer d'une meilleure connaissance des prix prévalant sur le marché* » (Conseil de la concurrence, avis n°03-A-20 du 29 décembre 2003). Bien que prise en considération par les autorités publiques, cette demande n'a été que partiellement satisfaite car dans la pratique l'ONF<sup>x</sup> ne s'est engagé à donner pour chaque lot que « *le montant des deux meilleures offres qui n'ont pas été retenues, sous réserve de respecter l'anonymat de leurs auteurs. Cette communication est faite lot par lot, de manière instantanée et non tracée. Le respect de l'anonymat des auteurs des offres non retenues est ainsi assuré : > en présence d'un total de deux offres reçues, aucune offre non retenue n'est communiquée ; > en présence d'un total de trois ou quatre offres reçues, seule la première offre non retenue peut être communiquée ; > en présence d'un total de cinq offres ou plus reçues, les deux meilleures offres non retenues peuvent être communiquées* » (ONF 2008 : 31).

On note par contre que quelques années plus tard, alors même que la période de trouble sur les marchés était désormais passée, l'ONF a choisi de conserver la procédure d'adjudication sur soumissions en lieu et place de la traditionnelle procédure du rabais. Cependant, très vite, il s'est retrouvé confronté à l'opposition virulente de nombreux acheteurs favorables, de leur côté, au retour de la situation antérieure. C'est ainsi que face à la menace de plusieurs syndicats et de la Fédération Nationale du Bois de voir ses ventes boycottées, l'ONF est revenu momentanément sur sa décision en acceptant de réintroduire la procédure du rabais : « *Pour moi, ça a toujours été... Bon, j'ai été obligé de composer parce qu'il y avait une certaine base qui était boycottée et que j'avais besoin d'argent, mais si je n'avais pas eu besoin d'argent, je vous garantis que j'aurais supprimé des ventes plutôt que de revenir aux*

*enchères descendantes. J'aurai préféré, mais j'étais aux abois et j'avais besoin d'argent. Mais, c'était la mort dans l'âme que j'ai accepté de composer dans certains cas pour revenir aux enchères descendantes à la place du système des plis* » (Personnel de l'ONF). Pour autant, l'utilisation du rabais n'a été circonscrite qu'aux seules ventes de bois façonné où la qualité des bois est plus facile à observer, la procédure d'adjudications sur soumissions étant quant à elle réservée à la commercialisation des bois sur pied. Mais, quelques années plus tard, l'ONF a finalement obtenu, non sans mal<sup>xi</sup>, que soit définitivement abandonnée la procédure du rabais jugée « *archaïque* » face à la procédure de la soumission qui, entre temps, s'était informatisée. Il aura donc fallu attendre la survenance d'un événement contingent pour que le verrouillage organisé par une partie des acteurs autour de l'adjudication au rabais soit remis en cause, aidé en cela par certains acheteurs tirant un avantage stratégique de ce changement<sup>xii</sup>.

Au final, l'analyse historique du processus de changement institutionnel opéré dans les enchères de bois public fait apparaître trois périodes de stabilité entrecoupées de bifurcations institutionnelles, construites en réponse à des modifications à la fois endogène et exogène du contexte marchand. Ainsi, l'abandon des enchères montantes au profit des adjudications au rabais marque, dans l'opposition existante entre les acheteurs et l'administration forestière, le désir de la puissance publique, détenteur du pouvoir, de créer la règle (North 1994), de servir au mieux ses intérêts face aux collusions observées dans les ventes (Marty 2015). De son côté, la substitution du rabais par la procédure de soumissions, opérée suite à un choc exogène (tempêtes de 1999) ne s'est réellement imposée qu'à la suite d'une lutte de pouvoir qui a tourné à l'avantage de l'ONF. Le cadre institutionnel en matière d'enchères, tel que nous le connaissons aujourd'hui, est bien le résultat d'un ensemble hérité du passé (Chavance 2007) dont la prise en compte va nous servir, à présent, à expliquer les justifications mises en œuvre par les acteurs de la filière forêt-bois pour écarter ou privilégier chacune des trois procédures mises à la disposition de l'ONF.

## **2. La mobilisation actuelle du cadre institutionnel des enchères : entre rejet et sélection des procédures**

Si, comme le souligne D. North, « *tout au long de l'histoire, les institutions ont été conçues par les êtres humains pour créer de l'ordre et réduire l'incertitude dans les échanges* » (North 1991 : 97), leur utilité n'est réelle que dans la mesure où elles sont « *prédominantes* » (Hodgson 2006 : 2). Une institution n'a d'intérêt que parce qu'elle est connue et reconnue des acteurs qui y sont soumis. En l'absence d'une croyance mutuelle des agents la règle perd en réalité son caractère d'institution (Aoki, 2001 : 13). Ainsi, malgré la présence des trois procédures d'enchères dans le règlement des ventes de l'ONF, seule l'adjudication sur soumissions est aujourd'hui usitée, les autres procédures faisant l'objet d'une opposition, mobilisant, nous allons voir, des arguments économiques et non économiques.

### ***Les enchères montantes : un rejet commun***

La procédure d'enchères montantes repose sur un mécanisme simple où le directeur de la vente indique une mise à prix de départ, à la suite de quoi, les acheteurs dans la salle entrent en compétition en effectuant des offres de prix ascendantes jusqu'à ce qu'il ne reste plus qu'un seul offerant. L'adjudication est alors prononcée « *au profit de l'enchérisseur le plus offrant après que trois appels consécutifs se soient succédés sans qu'une nouvelle enchère n'ait été portée* » (ONF 2008 : 32), à moins que plusieurs acheteurs se soient portés

simultanément acquéreurs, auquel cas le gagnant doit être tiré au sort. Cette procédure, qui peut s'avérer pertinente si l'on part de l'hypothèse que les évaluations des acheteurs sont interdépendantes (Naegelen 1988 : 32), fait pourtant l'objet d'un refus catégorique tant du côté de l'ONF que de celui des acheteurs.

Les premières critiques sont liées au design propre aux enchères montantes. Pour le personnel de l'ONF, ce type de procédure facilite grandement les pratiques collusives. On retrouve ici le même raisonnement que celui formulé au 19<sup>ème</sup> siècle par les autorités publiques pour justifier l'introduction de nouvelles procédures : « *Au niveau de l'ONF, les clients sont toujours les mêmes. Ils se connaissent entre eux, ils ont des arrangements entre eux, soyons clair. Le système des offres montantes, je ne suis pas sûr qu'avec les arrangements entre eux, ça aurait certainement fait qu'on n'aurait pas été gagnant* » (Personnel de l'ONF). Cet argument, relevé dans plusieurs travaux économiques<sup>xiii</sup>, trouve son origine dans le fonctionnement propre de cette forme d'enchères où l'élimination des candidats n'a lieu que de façon progressive, laissant toujours la possibilité de surenchérir sur une offre faite par un acheteur extérieur à l'entente.

L'autre raison mentionnée par l'ONF repose sur l'aversion des acheteurs face au risque de ne pas obtenir suffisamment de bois pour assurer la survie de leur entreprise. Cette incertitude conduit les acheteurs à privilégier plus la sécurité de leur approvisionnement que la maximisation des gains. Or, si les procédures du rabais ou de la soumission sont propices à ce type d'hypothèse, il en va autrement des enchères montantes, où l'acheteur est toujours à temps de surenchérir (Naegelen, 1988), ce qui, selon l'ONF, risque de se traduire par une baisse des recettes.

Du côté des acheteurs, une première critique porte sur la durée de la vente qui, du fait de la possibilité de surenchérir laissée aux enchérisseurs, ne peut que rallonger les séances de vente et par conséquent augmenter significativement les coûts de transaction<sup>xiv</sup>.

Mais, le principal reproche repose sur le risque de surenchère que favoriserait cette procédure : « *Là c'est la mort. Vous ne vous rendez pas compte ce que c'est ça. Mettez-vous dans le contexte d'un acheteur. Vous avez été voir des coupes. Les gens ont fait des prix sur les coupes et admettons vous avez 50 coupes. Vous êtes allés en voir 25 ou 30. Vous avez une coupe, vous avez mis 100, l'autre la prend à 120. On recommence pour une autre coupe, vous avez mis 120, l'autre va la prendre à 150. On va arriver à combien ? Parce que vous arrivez dans le milieu de la vente, vous vous dites : il faut que j'achète. Là c'est le pire, parce que là on vous pousse, vous faites tout et n'importe quoi. Vous tuez le restant* » (Acheteur de bois). Derrière cette représentation sociale, diamétralement opposée à celle de l'ONF, on trouve l'argument selon lequel cette procédure empêche la communauté des acheteurs d'établir de façon collective un consensus sur la valeur des lots (Smith 1989 : 56). La menace d'une envolée des prix durant la séance est jugée très dangereuse comme précise cet acheteur : « *parce qu'il y en a, ils ne savent pas s'arrêter* » (Acheteur de bois). L'intensité concurrentielle de cette procédure (Cassady 1967 : 59) fait figure d'une menace pour la cohésion sociale du groupe car elle crée les conditions d'une lutte fratricide entre les acheteurs. Le refus catégorique de recourir aux enchères montantes démontre en réalité la volonté des acteurs, y compris du personnel de l'ONF, « *de ne pas foutre tout simplement la zizanie entre les clients, parce que ce mode de vente : et puis toi, je te mets un truc, je te mets une offre supérieure parce que je ne supporte pas ta sale gueule, ça existe* » (Personnel de l'ONF). Car, au-delà de la recherche de recettes supplémentaires, il faut rappeler que le personnel de l'ONF a aussi pour mission de veiller à la stabilité de la filière forêt-bois : « *Nous, vous voyez bien, c'est toujours pour défendre la filière. Les Eaux et Forêts avant, l'Office maintenant, a toujours une mission, c'est le développement de la filière, ce n'est pas*

*de l'écraser, de la tuer. Alors, si on vend une œuvre d'art comme à Drouot, il y a 16 salles des ventes qui tournent en même temps, et bien je peux vous dire que là les prix... Vous voyez une affiche de Tintin, une fois il y a un prix de 2 000 €, elle monte à 10 000, c'est délirant. Vous n'imaginez pas qu'on vende des coupes de bois comme ça, le lendemain c'est la faillite complète, c'est-à-dire que le lendemain il y en a un qui a du bois, les autres sont en faillite et celui qui a payé trois fois le prix ou même seulement 50% ou même 20% au-dessus, il est en faillite. Alors, le problème c'est que ce mode d'enchères est plus difficile à réguler, ça ne se régule pas comme dans l'enchère descendante » (Personnel de l'ONF). Perçu comme n'étant pas un système « sain. Ce n'est pas professionnel, ce n'est pas une œuvre d'art » (Personnel de l'ONF), cette institution formelle n'est pas légitimée, ce qui fait dire à un agent de l'ONF : « Donc, c'est dans les textes et ça va y rester » (Personnel de l'ONF).*

### ***Enchères au rabais : entre stress et perte d'un élément de la culture forestière***

Sur un plan théorique, les adjudications au rabais, appelées aussi « *enchères descendantes* », ou bien encore « *enchères hollandaises* », sont souvent choisies pour assurer la vente de biens non standardisés ayant des différences de qualité importantes (Cassady 1967 : 63), ce qui est précisément le cas de nombreux lots de bois. Dans la procédure prévue par l'ONF, « *la mise à prix, énoncée par le directeur de la vente, est diminuée successivement d'après un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication. L'adjudication est prononcée au chiffre du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un acheteur* » (ONF 2008 : 32). Tandis que les tarifs sont annoncés par un agent de l'ONF, appelé « *crieur* », il appartient au directeur de la vente de retirer ou d'adjuger le lot publiquement.

A la différence des enchères montantes, la procédure du rabais, qui n'autorise pas la surenchère, réduit les risques de collusion (Cassady 1967 : 63) car les participants à l'entente ne sont pas à l'abri qu'un enchérisseur extérieur prenne en premier le lot : « *De toute façon c'est simple, si nous on est que 2, 3, on est de R., on a toutes les coupes qui sont là, on se dit bon on est trois, toi t'en prends 5, moi j'en prends 5, toi t'en prends 5, mais il y a toujours un étranger, un gars d'ailleurs qui va venir, qui va en piquer une, et c'est souvent comme ça. Et c'est fini là. C'est un autre, c'est un étranger parce qu'on ne peut pas se mettre d'accord avec tout le monde* » (Acheteur de bois). Elle délivre, par ailleurs, beaucoup moins d'informations durant la vente. Il est ainsi impossible, à la différence des enchères montantes, de connaître le nombre d'acheteurs potentiels, les offres de prix et l'écart entre le prix final et la seconde meilleure offre : « *L'enchère, elle part à 50, hop, à 42, il y a un mec qui crie. Personne ne saura jamais, vu que c'est un tissu de maquignons la filière bois, personne ne saura jamais qui voulait le lot* » (Personnel de l'ONF). Cette moins grande transparence crée une plus grande incertitude chez les enchérisseurs susceptible de favoriser le jeu de la concurrence. Une compétition qui est par ailleurs renforcée par le mécanisme de « *pression du temps* » (Maule & al., 2000) exercé sur les enchérisseurs : « *C'est très rapide, vous alignez des sommes très importantes en un quart de seconde, ce qui fait que si vous attendez une seconde de plus ou une seconde de moins, vous avez 2, 3, 4 000 euros de différence ou 10 000 euros selon les lots. C'est plus stressant* » (Acheteur de bois). Le peu de temps accordé pour se manifester entre chaque annonce de tarif génère une « *ambiance fiévreuse [dans laquelle] ils se laissent emporter* » (Responsable communal). Loin de l'idéal-type de l'agent walrasien froid et calculateur, les enchérisseurs voient leur raisonnement cognitif impacté par leurs émotions au point de voir leur discernement altéré au moment d'effectuer leurs offres (Ku, 2000). Il est plus facile pour les acheteurs de « *se laisser emporter. Il y a plus de pression, on est moins serein* » (Acheteur de bois) car si « *on se loupe, c'est fini !* » (Acheteur de bois).



Toutefois, pour que la pression temporelle joue pleinement son rôle, il importe que le temps de vente alloué à chaque lot soit le plus court possible, ce qui implique de réduire l'écart entre la mise à prix et le prix de retrait : « *Lors d'une adjudication, vous ne pouvez pas vous permettre de dire, bon, eh bien, le lot, je l'estime à 50 000 € mais je vais faire partir l'enchère descendante, puisque je ne suis pas sûr de mon prix, vous ne pouvez pas la faire partir à 100 000 €, sinon la vente va être interminable, le crieur va vous haïr et les acheteurs vont véritablement se faire chier parce qu'ils auront une estimation autour de 60. Donc résultat, la vente va être invivable et vous allez, vous, mal le vivre* » (Personnel de l'ONF).

Or, en faisant cela, le vendeur accroît dans le même temps le risque de se faire prendre le lot à la mise à prix, ce qui constitue pour lui une perte financière pouvant être conséquente : « *Vous avez estimé un lot de chênes à 22 000 euros, vous avez donc décidé de partir de 26 000 et puis vous allez vous arrêter à 20 000. Manque de bol, un lot de chêne, c'est tellement compliqué à estimer dans la belle qualité, qu'il y a un mec qui est passé, un trancheur il a dit putain j'arrive à retirer 5 pièces de tranche, vous vous ne l'avez pas vu, le lot lui il l'a estimé à 34 000 ou 30 000, hop, il part en enchères à 26, il y a 4 gars qui gueulent dans la salle. Donc là, vous avez perdu par rapport au prix potentiel. Donc la collectivité pourra vous tirer les oreilles, vous avez perdu 8 000 euros, donc ça fait toujours chier* » (Personnel de l'ONF). Le directeur de la vente est donc tiraillé au moment de fixer le prix de départ entre sa peur de se faire saisir le lot à la mise à prix et son souhait d'accroître la pression temporelle sur les acheteurs potentiels : « *On est vraiment comme un surfeur sur la vague. On sent les choses, si on laisse trop, on se fait prendre à la mise à prix, alors hop on ré-augmente, il y a un jeu entre le directeur de vente et la salle qui procure une grande tension psychique* » (Personnel de l'ONF).

Bien que jugée comme étant une procédure très stressante par les acheteurs et les vendeurs - « *une journée de vente, vous êtes sur les rotules* » (Personnel de l'ONF) - qui peut déboucher sur un « *système très inflationniste* » (Acheteur de bois), l'enchère au rabais était très appréciée des professionnels, au point d'avoir été plébiscitée alors qu'elle avait été délaissée après les tempêtes de 1999. Plusieurs raisons à la fois technique, économique et culturelle peuvent expliquer ce paradoxe.

D'un point de vue pratique, la procédure d'enchères au rabais était efficace en termes de durée grâce en particulier à la rapidité de présentation des lots effectuée par le crieur : « *Ca dépend des crieurs, mais vous faites entre 80 et 100 articles à l'heure [...] Le système de soumissions, on fait 40 à 50 articles à l'heure* » (Personnel de l'ONF). Une promptitude qui permettait aux acheteurs de limiter les coûts de transaction liés à ce mode de vente.

Elle procurait, par ailleurs, un avantage aux acheteurs locaux car en obligeant les enchérisseurs à se déplacer aux ventes pour « *prendre* » les lots, elle diminuait ostensiblement le degré de concurrence : « *Ils sont convaincus que ça enquinne les acheteurs étrangers [...] C'est vrai qu'un allemand, quand vous lui expliquez ce système-là, il se demande si vous n'êtes pas complètement secoué. Donc, ils ont tendance à penser que cela permet un petit protectorat* » (Personnel de l'ONF). Il était ainsi plus facile pour les acheteurs locaux, se connaissant parfaitement, de se coordonner de façon plus ou moins tacite pour se répartir les lots (Marty 2015). Parmi les autres éléments techniques se trouvait la faiblesse de l'information dévoilée à l'ONF par les enchérisseurs qui favorisait les situations de prise des lots dès l'annonce de la mise à prix : « *C'était un combat entre le gars de l'ONF qui vous proposait des prix parce qu'il avait son prix de retrait et des fois il était en-dessous, il donnait un prix et tout le monde disait « prends », donc il s'était loupé, c'était une tension pour lui, c'était un challenge* » (Acheteur de bois). Cette caractéristique explique, entre autres, pourquoi nombre d'acheteurs se sont longtemps opposés à ce que l'ONF recourt à la procédure d'adjudications sur soumissions. Un autre intérêt pour les acheteurs résidait dans la

garantie de moins risquer de « *perdre la face* » (Goffman, 2003) durant la séance de vente en évitant que la communauté s'aperçoive que le vainqueur avait surestimé la valeur du lot. Ce sentiment était surtout présent chez ceux, à l'image des commis de coupe, qui étaient chargés de l'estimation des lots car la procédure empêche toute comparaison avec les autres offres : « *Autre truc, et il ne faut pas le négliger, c'est le discours des commis. C'est quand-même plus agréable de rentrer au bureau en disant : j'ai eu 4/5<sup>ème</sup> des coupes que je voulais avoir, que de rentrer au bureau en disant : j'ai acheté les 3/4 des coupes 15% au dessus de ce qu'auraient mis les autres. Moi, j'ai pu remarquer qu'il y avait les commis qui poussaient leur patron en leur disant que le rabais c'est mieux* » (Personnel de l'ONF). Ce manque d'information évitait à celui qui était victime de la « *malédiction du vainqueur* » (Mougeot & Naegelen 1991) de s'exposer à d'éventuelles réprimandes : « *Il y a des commis, souvent, qui me disent après les ventes : tiens, je vais me faire engueuler par mon patron parce qu'il a acheté un lot à 70 000 € et la 2<sup>ème</sup> offre était à 44 000 €. Alors, s'il avait une offre à 46 000 €, il aurait fait économiser 24 000 € à la boutique, donc là mon patron va me foutre une rouste, c'est clair* » (Personnel de l'ONF).

Enfin, le dernier argument repose sur la difficulté technique à maîtriser une procédure jugée à la fois complexe et passionnante : « *Au départ, j'étais réfractaire parce que le rabais, c'est quand même exigeant dans un marché que vous ne maîtrisez pas, putain, il ne faut pas se planter sur ta mise à prix, des trucs comme ça. Mais bon, sur le fond, c'est beaucoup plus amusant, c'est plus rigolo, c'est plus fun, c'est plus stressant, mais j'y ai pris goût. Mais bon, ce n'est pas des raisons objectives, c'est des raisons qui sont funs* » (Personnel de l'ONF). Dompter la procédure d'enchères descendantes représentait, tant pour le personnel ONF que pour les acheteurs, une forme d'aboutissement dans leur carrière professionnelle de vendeur ou d'acheteur, car cela conférait à ceux qui y réussissaient une certaine reconnaissance professionnelle. Pour le vendeur, la difficulté reposait sur sa capacité, nous l'avons vu, à donner une cadence de vente élevée afin d'exercer une pression temporelle sur les candidats mis en concurrence. De son côté, l'acheteur devait dominer le rythme rapide de la vente pour transformer cet obstacle initial en avantage concurrentiel. Ainsi, à mesure que les acheteurs prenaient part aux ventes, ils développaient des effets d'apprentissage (Arthur, 1994) qui amélioraient leur maîtrise du processus de mise en vente : « *J'aimais beaucoup l'enchère descendante, parce qu'on gérait sa vente un petit peu..., par l'expérience, qui fait qu'on avait l'impression de mieux gérer puisqu'en enchères descendantes, vous étiez sûrs d'avoir des lots. En soumissions cachetées, vous pouvez faire 2, 3 ventes sans avoir de lots. C'est une question de réflexe et c'est une question de sentir les choses. Il y a une ambiance. A la criée, ça va tellement vite qu'à mon avis vous réussissez, ça dépend des réflexes* » (Acheteur de bois). Grâce à ce savoir-faire, les plus expérimentés augmentaient leur espérance d'utilité : « *C'est vrai qu'avec la rapidité de la criée, vous pouvez gagner une criée facilement, il suffit d'avoir le coup pour acheter. Si par exemple vous êtes long, si vous n'êtes pas nerveux, vous vous faites avoir des lots parce que les gens qui commencent à bouger la tête pour crier « prends » et l'autre qui est derrière il voit et il crie « prends » avant. C'est courant, moi je sais que je me mettais derrière une personne qui achetait beaucoup et je lui piquais souvent les lots comme ça* » (Acheteur de bois).

Mais, au-delà des arguments techniques évoqués, il faut voir dans la défense de la procédure du rabais organisée par les acheteurs pendant plus d'une dizaine d'années, la preuve que ce dispositif marchand était une composante de leur culture : « *C'était un des maillons forts de notre société [...] Quand vous donnez un bout de papier, ce n'est plus pareil, vous ne respectez plus les gens. C'est intellectuel. Ça personne ne l'a compris. On est arrivé à un mode de vente qui ne correspond pas du tout à l'esprit de la forêt. Regardez les japonais, ils respectent les traditions et la vente qui était à la criée était une tradition, le jour où vous*

*enlevez une tradition, vous perdez une partie de votre âme et c'est ce qu'on a fait, on a vendu notre âme, c'est fini, on ne reviendra plus en arrière, c'est fini, terminé. On a tué le métier »* (Acheteur de bois). L'imposition de l'adjudication sur soumissions a été perçue comme une action prise par des décideurs politiques étrangers qui ne partageaient pas les codes et les valeurs du monde forestier : *« Autant que notre métier était attractif, intéressant par ce mode de vente qui correspondait ou correspondait pas, parce que vous aviez les gens qui disaient, c'est des magouilleurs, c'est des maquignons, ce qui est faux. Mais la façon de vendre ne correspondait pas intellectuellement à nos dirigeants et à des gens qui ont été à l'école. Vous m'excuserez, mais cette façon de vendre ça les déboussole, ça n'entre pas dans leur esprit, on ne vend pas du bois comme du poisson, ça c'était une connerie intellectuelle, ce qui fait qu'aujourd'hui la filière est morte »* (Acheteur de bois).

### ***Adjudication sur soumissions : un rapport de force qui s'inverse au profit de l'ONF***

La procédure d'adjudication sur soumissions généralement retenue pour la passation de marchés publics (Naegelen 1988 : 20) se distingue des enchères orales par l'obligation faite aux enchérisseurs de rédiger leur offre, appelée par les acheteurs « pli ». Cette spécificité donne l'opportunité aux concurrents de soumissionner sans être présent dans la salle en faisant parvenir leurs offres par courrier recommandé ou support télématique sécurisé. Les soumissions sont alors ouvertes le jour de la vente avec celles parvenues au bureau. Le lot est adjugé, à condition de dépasser le prix de retrait, à l'enchérisseur ayant rédigé la meilleure offre<sup>xv</sup>. Si d'un point de vue théorique, cette procédure est stratégiquement équivalente à l'enchère descendante (Krishna 2010 : 4), il en va autrement si on vient à modifier les paramètres en termes d'informations transférées aux acheteurs. Tel est le cas des adjudications sur soumissions opérées par l'ONF où deux caractéristiques viennent considérablement modifier la donne.

Tout d'abord, on remarque, à la différence de ce qui se pratique habituellement dans ce type d'enchère, que les enchérisseurs ont eu la faculté, alors que les offres étaient initialement rédigées sur support papier, la possibilité de rédiger plusieurs offres durant la mise en vente des lots favorisant les comportements à la fois opportuniste et attentiste. Il n'était effectivement pas rare d'observer des enchérisseurs rédiger une première offre à un prix inférieur à leur consentement à payer maximal tout en gardant sur la table une deuxième offre, pré-rédigée, prête à être soumise en fonction de la concurrence observée dans la salle : *« Vous avez parfois des gens qui en mettent deux, c'est-à-dire qu'ils en ont mis un, ils voient 2, 3 qui en mettent, ils en refont un deuxième »* (Acheteur de bois n°23). Cette pratique qui ralentissait la séance de vente constituait une sérieuse limite pour l'ONF : *« L'autre souci : c'est très, très long. C'est que le scieur devrait aller beaucoup plus vite dans sa soumission puisqu'on assiste à des choses aberrantes. Tout le monde est prêt et on n'a pas une soumission. Je pense que l'ONF devrait être beaucoup plus strict sur ce domaine-là. Et ceux qui n'ont pas donné dans les temps et bien, on avance ! Moi ça me crispe parce que je n'aime pas ce genre-là. Alors on attend, parce qu'il y a Paul qui a soumissionné. Ah ! mais s'il a soumissionné lui, alors nous aussi. Non, on a tant de secondes pour le faire, on le dépose et puis c'est comme ça »* (Acheteur de bois n°15). L'introduction, à partir de 2008, de boîtiers électroniques sur lesquels les enchérisseurs saisissent leurs offres transmises au bureau de vente par voie hertzienne est ainsi venue remédier en grande partie à cet écueil. L'agencement matériel autorisé par ce dispositif technique a permis de réintroduire un plus grand anonymat, favorable au jeu concurrentiel durant la vente (Marty 2013).

L'autre caractéristique qui vient modifier la structure d'information des enchérisseurs est l'annonce faite par l'ONF, sous certaines conditions précédemment évoquées, des meilleures offres non retenues. Ce choix, qui fait suite à la demande des acheteurs, après les tempêtes de 1999, d'avoir plus de transparence sur les offres, a considérablement amélioré la connaissance des acteurs sur les estimations des prix des bois, au point d'amener l'Autorité de la concurrence à devoir se prononcer sur un risque éventuel pour la compétition : « *La procédure de communication des prix des offres non retenues introduite par l'article 1-5 du règlement de l'ONF apporte aux acheteurs participant à la vente une information sur la valeur donnée à chaque lot par plusieurs concurrents non identifiés. Cette information supplémentaire peut avoir pour effet de réduire le risque individuel des acheteurs de surévaluer les lots et, le cas échéant, de diminuer le produit global retiré par l'ONF de ses ventes. Ce double effet du mécanisme d'information, sur les prix et l'efficacité des enchères pour le vendeur, ne porte pas, en lui-même, atteinte au jeu de la concurrence, ce que paraissent démontrer les statistiques fournies à partir de l'expérimentation qui a été menée, même si, compte tenu des perturbations importantes qui ont affecté le marché après la tempête du mois de décembre 1999, il convient probablement de relativiser les résultats de cette étude. Le Conseil note, de surcroît, que des précautions opportunes ont été prises par le règlement qui d'une part, prévoit l'anonymat des auteurs des offres non retenues, et d'autre part, limite le nombre des offres non retenues qui seront révélées en fonction du nombre d'offres qui ont été reçues* » (Autorité de la concurrence, 2003, p. 2). Si l'Autorité de la concurrence ne s'est pas opposée à cette pratique, elle a quand même relevé un risque potentiel d'ententes recommandant alors de corriger la nature des informations communiquées en « *révélant la moyenne des prix des offres non retenues à l'issue de l'attribution de chaque lot, dès lors que le nombre minimum de participants requis par l'article 1-5 est réuni, plutôt qu'en révélant le montant d'offres individuelles avec leur rang* » (Conseil de la concurrence, 2003, p. 3). Cette recommandation n'a toutefois pas été suivie par l'ONF qui n'a pas modifié en conséquence son règlement des ventes.

La plus grande transparence produite par la règle concédée par l'ONF a ainsi conféré aux acheteurs une meilleure vision du marché : « *Je pense que la soumission cachetée calme un petit peu le jeu, parce que de voir un petit peu les résultats des autres, ça met en réflexion certains dès qu'ils atteignent des disproportions. Ça doit les interpeller un peu plus. Ça donne une meilleure tendance de vente* » (Acheteur de bois). Elle leur a donné l'opportunité de calculer, à mesure que les lots s'enchaînent, un prix moyen à partir des offres annoncées, réduisant au passage le risque d'estimation des lots : « *Je pense que l'enchère descendante risque d'être plus élevée que le pli, c'est évident, parce que le pli, quand vous achetez, vous le voyez si vous faites une erreur, vous vous dites, j'ai dû faire une boulette, alors je ne vais pas refaire une deuxième boulette, alors il achète certainement un peu moins cher et c'est pour ça qu'il y a eu la bagarre pour avoir la transparence. C'est sûr que le pli ça revient moins cher parce que les scieurs s'aperçoivent qu'ils ont dû faire une erreur* » (Acheteur de bois). L'annonce des deux offres non retenues en plus de celle du vainqueur a procuré une base de comparaison plus grande pour la communauté d'acheteurs : « *On peut voir s'il y a 3 adjudicataires qui sont dans une même fourchette, bon c'est que les trois-là ont bien estimé ou ont la même idée du lot de bois-là* » (Acheteur de bois), amoindrissant la pression psychologique durant la vente : « *Je pense que c'est moins stressant, on fait moins d'erreurs* » (Acheteur de bois).

Du côté du vendeur, le système d'adjudications sur soumissions a procuré une meilleure appréciation de la demande en sachant, pour chaque lot, le nombre d'enchérisseurs qui s'est manifesté ainsi que le montant de chacune de ces soumissions. Cette situation est perçue

comme plus confortable par les directeurs de vente qui ayant sous les yeux l'ensemble des soumissions sont moins susceptibles de commettre des erreurs d'estimation des lots : « *Donc, le vendeur, c'est moi, je vous dirais que je préfère les soumissions parce que j'ai moins besoin de me casser la tête pour mes estimations, parce qu'en enchères descendantes, vous allez faire évoluer vos prix entre ça et ça [...]. En soumissions vous avez des papiers, alors vous alliez estimer à 22, génial. Et bien, vous avez une offre à 34, super ! Personne n'en saura jamais rien et donc, hop, vous vendez et c'est fini. Donc, résultat, pour le vendeur c'est moins stimulant, moins vivant, c'est moins exigeant. C'est moins exigeant en termes d'estimation mais c'est plus confortable pour moi* » (Personnel de l'ONF n°5).

La somme de données collectées a conféré à l'ONF une connaissance plus fine de l'attraction et de la valeur des lots de bois : « *Du côté du vendeur, la soumission c'est royal, j'ai toutes les offres de mes clients. Je connais ce que peut mettre l'ensemble de mes clients, ça fait que j'ai une base d'historique d'achats, une base de propositions qui est super intéressante* » (Personnel de l'ONF n°5). Elle leur permet désormais d'améliorer la constitution des futurs lots de bois en fonction des intérêts repérés dans les précédentes ventes et facilite la détermination des futurs prix de retrait : « *S'ils voient qu'il y en a un qui achète, le 1<sup>er</sup> achète 20% de plus que les autres. Ils s'en aperçoivent tout de suite qu'ils ont fait une boulette, l'ONF. Ils se frottent les mains, c'est sûr. C'est pour ça que ça les fait réfléchir, parce que dans leur prix de retrait, s'ils voient qu'ils ont 6 offres, il y en a un qui met par exemple 10 000 € et les autres 7 000 €, ils voient qu'il y a une boulette pour le 1<sup>er</sup>. Le 1<sup>er</sup> a mal vu, il a mal estimé, or eux quand ils font leur étude des prix de retrait, ils le font sur la moyenne, tandis que s'ils la font uniquement sur le 1<sup>er</sup> prix, ils n'ont qu'un prix, ça leur est utile pour eux, pour savoir où est le prix du marché. Ils prennent les 3 premiers prix, ils prennent la moyenne et puis, ils ont le prix du marché* » (Acheteur de bois n°9). Rappelons sur ce dernier point, que les prix de retrait de l'ONF sont secrets et que les directeurs de vente n'hésitent pas à les revoir selon la tendance observée durant la séance. Cette spécificité qui, sur le plan théorique peut s'avérer inefficace<sup>xvi</sup>, possède néanmoins l'intérêt majeur d'éviter toute erreur d'estimation des lots qui, par le passé, se traduisait dans les adjudications au rabais par un retrait important de lots ou à l'inverse le risque de se faire prendre les lots dès leur mise à prix : « *Ils font les ventes par soumissions cachetées parce qu'avant ils se faisaient avoir à la mise à prix. On a vu des lots qui étaient estimés, allez, pourquoi pas 100 000 € et puis mis à prix et c'était pris, parce que ça valait plus, 120 000, 130 000 €. Ils se faisaient avoir* » (Acheteur de bois).

En fait, cette procédure est avant tout l'occasion pour l'ONF de renverser le rapport de force existant avec les acheteurs en sa faveur : « *Parce qu'aujourd'hui ils sont peinarde, ils attendent que ça se passe. Messieurs, donnez et après on fait les comptes* » (Acheteur de bois). Désormais, « *l'ONF a toutes les cartes dans sa main* » (Acheteur de bois), ce qui fait dire à certains acheteurs qu'en demandant, au début des années 2000, l'introduction de ce nouveau dispositif institutionnel marchand « *on s'est foutu des coups de savate dans le cul depuis le début* » (Acheteur de bois) oubliant qu'en matière de procédures d'enchères, comme le souligne Paul Klemperer : « *le diable est dans les détails* » (Klemperer, 2002).

## Conclusion

Au terme de cet article, nous pouvons conclure que dans les interactions marchandes, la façon d'agir des individus n'est pas déterminée par des lois universelles mais par des institutions qui sont le résultat d'une construction sociale et qu'à ce titre, pour reprendre la formule consacrée : « *history matters* » (North 1990). Comprendre d'un point de vue sociologique les modalités de l'échange marchand suppose donc d'appréhender les règles qui orientent l'action des individus tout en considérant que leurs formes présentes et à venir sont déterminées par les réponses contingentes des acteurs à des situations spécifiques auxquelles ils ont déjà été confrontés (Sewell 2008). Dans le cas de la commercialisation des bois publics étudié ici, le règlement des ventes de l'ONF représente le cadre institutionnel formel sur lequel repose le processus d'allocation de la ressource forestière. L'étude de sa dynamique institutionnelle, opérée au cours des sept derniers siècles, nous a permis d'identifier trois temporalités, correspondant chacune d'entre elles à l'utilisation d'une procédure d'enchères différente, en réaction à des variables endogène et exogène. Alors que l'adjudication au rabais a été sélectionnée comme une réponse aux collusions permises par la procédure des enchères montantes, son abandon au profit de l'adjudication sur soumissions est lié à l'apparition des tempêtes de 1999 et à la volonté de l'ONF d'obtenir un meilleur contrôle de l'information durant la vente. Cette description du cadre institutionnel des ventes aux enchères, marqué aujourd'hui par la présence des trois procédures (enchères montantes, adjudications rabais, adjudications sur soumissions), rappelle que les règles marchandes mises en application actuellement par l'ONF pour influencer les interactions sociales se sont construites sur les sédiments du passé.

En nous intéressant par ailleurs à la pratique actuelle des enchères de bois, nous avons mis en évidence les raisons économiques et non économiques soulevées par les participants à l'échange pour discriminer les trois procédures entre elles. Outre l'intérêt économique très fort pour l'ONF et les communes (période de restriction budgétaire), la volonté d'améliorer la transparence informationnelle (souhait des deux parties), l'influence récente du dispositif technique (boîtier électronique), la sélection de la procédure est aussi liée au poids des relations sociales tissées sur le terrain et à la volonté de l'ONF d'éviter toute procédure pouvant déstabiliser une filière forêt-bois déjà mise à mal par la concurrence internationale.

D'une manière plus générale, nous terminerons en rappelant que s'il est vrai que la théorie des enchères s'attache à modéliser les stratégies optimales des acteurs, compte tenu d'institutions perçues comme des variables données une fois pour toute (Le Velly 2002), elle ne nous renseigne nullement sur les modalités de leur émergence et de leur application réelle par les acteurs. Qu'à ce titre, il nous paraît particulièrement nécessaire de développer une sociologie des enchères qui, au-delà d'analyser « *l'arrière-fond historique* » (Garcia-Parpet 1996 : 71) dans lequel les procédures ont été construites, s'attache à expliquer leur évolution ainsi que les raisons de leur mobilisation ou de leur abandon au cours des ventes.

## Bibliographie

- Aoki, Masahiko. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, The MIT Press.
- Arthur, Brian. 1994. *Increasing returns and path dependence in the economy*. University of Michigan Press.
- Bernard Raymond (de), Antoine et Pierre-Marie Chauvin. 2014. *Sociologie économique. Histoire et courants contemporains*, Paris, Armand Colin.
- Cassady, Ralph. 1967. *Auctions and Auctioneering*, Berkeley, University of California Press.
- Chavance, Bernard. 2007. *L'économie institutionnelle*. Paris, La Découverte.
- Dalloz, Victor Alexis Désiré et Armand Dalloz. 1849. *Jurisprudence générale du royaume: répertoire méthodique et alphabétique de législation de doctrine et de jurisprudence en matière de droit civil, commercial, criminel, administratif, de droit des gens et de droit public*, Tome 25, Bureau de la jurisprudence générale, Paris.
- Debril, Thomas et Anne-France de Saint Laurent. 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*, vol. 59 : 53-67.
- Dubuisson-Quellier, Sophie et Pierre François. 2011. *Introduction*, in François, Pierre. (éd.), *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Garcia-Parpet, Marie-France. 1986. « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 65 : 3-15.
- Garcia-Parpet, Marie-France. 1996. « Représentations savantes et pratiques marchandes », *Genèses*, vol. 25 : 50-71.
- Goffman, Erving. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne, Tome 1 : La présentation de soi*, Paris, Les Editions de Minuit.
- Hodgson, Geoffrey. 2006. « What Are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n°1 : 1-25.
- Karpik, Lucien. 2007. *L'économie des singularités*, Paris, Gallimard.
- Krishna, Vijay. 2010. *Auction Theory*, 2<sup>ème</sup> édition, Burlington, Elsevier.
- Klemperer, Paul. 2002. « What Really Matters in Auction Design », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, n°1 : 169-189.
- Ku, Gillian. 2000. « Auctions and auction fever: Explanations from competitive arousal and framing », *Kellogg Journal of Organization Behavior* : 1-32.

Le Velly, Ronan. 2002. « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands, *Sociologie du Travail*, vol.44, n°1 : 37-53.

Le Velly, Ronan. 2012. *Sociologie du marché*. Paris, La Découverte.

Mantzavinos, Chrysostomos, North, Douglass et Syed Shariq, S. 2009. « Apprentissage, Institutions et Performance Economique », *L'Année sociologique*, vol 59, n°2 : 469-492.

Marty, Gérard. 2010. « Des enchères de bois public aux contrats d'approvisionnement ? » *Économie rurale*. Vol. 328-319 : 111-122

Marty, Gérard. 2013. « L'art d'organiser les enchères de bois. Enjeux et poids des dispositifs techniques dans les ventes aux enchères de bois public en France », *Techniques et Culture*, vol. 61, n°2 : 238-255.

Marty, Gérard. 2015. « Le processus d'encastrement et de désencastrement des enchères de bois public » *Revue du MAUSS*, vol. 45, n°1 : 355-376.

Marty, Gérard et Raphaële Préget. 2010. « A Socio-economic Analysis of French Public Timber Sales, *Journal of Sustainable Forestry*, vol. 29, n°1 : 15-49.

Maule, John, Hockey, Robert. & Larissa Bdzola. 2000. Effects of timepressure on decision-making under uncertainty: Changes in affective state and information processing, *Acta Psychologica*, vol. 104 : 283–301.

Meaume. 1862. 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.

Mougeot, Michel. 2001. Enchères, gestion publique et concurrence sur le marché, in Cohen, Elie. & Michel Mougeot. (éds.), *Enchères et Gestion Publique*. Paris, La Documentation Française.

Mougeot, Michel et Florence Naegelen. 1991. « Malédiction du vainqueur et rationalité économique », *Revue économique*, vol. 1, n° 42 : 29-50.

Naegelen, Florence. 1988. *Les mécanismes d'enchères*. Paris, Economica.

Némoz-Rajot, H. 1998. « Le régime forestier: une mosaïque moderne et évolutive », *Revue Forestière Française*, vol. 50, n°1 : 10-19.

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

North, Douglass. 1991. « Institutions », *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, n°1 : 97-112.

North, Douglass. 1994. « Economic performance trough time », *American Economic Review*, 84(3), pp. 359-368.



ONF. 2008. *Ventes de bois des forêts publiques. Textes essentiels*. St-Just-La-Pendue.

ONF. 2014. « Les ventes de bois des forêts publiques en 2013 », *Revue Forestière Française*, vol. 1 : 67-78.

Sainctyon (Sieur de). (1610) *Les Edicts et ordonnances des Roys : coutumes 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.

Sewell, William. 2008. « The temporalities of capitalism », *Socio-Economic Review*, vol. 13, n°2 : 517-537.

Smith, Charles. 1989. *The social construction of value*. Berkeley & Los Angeles, University of California Press.

Steiner, Philippe. 2011. [1999]. *La sociologie économique*. Paris, La Découverte.

Steiner, Philippe et François Vatin. 2013. [2011]. *Traité de sociologie économique*. Paris, Presses universitaires de France.

Swedberg, Richard. 1997. « New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? », *Acta sociologica*, vol. 40 : 161-182.

---

<sup>i</sup> Lors des ventes de 2013, 48% du volume mobilisé par l'ONF a été proposé dans le cadre d'adjudication, contre 42% de gré à gré, le restant étant délivré aux collectivités pour l'affouage (ONF 2014 : 73).

<sup>ii</sup> Le régime forestier a été instauré sous l'Ancien Régime (1827) suite à des préoccupations patrimoniales (Némoz-Rajot 1998). Il s'applique aux forêts domaniales et aux forêts des régions, départements, communes, sections de communes, établissements publics, établissements d'utilité publique, sociétés mutualistes et caisses d'épargne.

<sup>iii</sup> Il existe des critiques à l'encontre du système d'enchères, jugé en partie responsable de la faible compétitivité de la filière forêt-bois. Pour une analyse approfondie de la remise en cause partielle des adjudications au profit des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré, voir Marty (2010).

<sup>iv</sup> Selon la théorie des enchères, l'équivalence des procédures en termes de revenu moyen suppose des conditions très restrictives (neutralité face au risque, des évaluations privées indépendantes des biens et une symétrie des participants) (Mougeot 2001 : 40) que l'on ne retrouve pas dans le cas des enchères de bois public.

<sup>v</sup> La recherche présentée ici repose sur 53 entretiens semi-directifs réalisés auprès des professionnels (exploitants, scieurs, négociants, personnels de l'ONF, responsables communaux) représentatifs de la filière forêt bois sur la région Lorraine. La sélection a tenu compte des différences d'essences exploitées, de la localisation des entreprises et de la taille des structures. Pour les plus grosses entreprises, les entretiens ont été réalisés avec les commis ou les responsables d'achat. Seules les fonctions de ces personnes sont citées entre parenthèses afin de garantir leur anonymat. L'enquête a été complétée par des observations effectuées lors des ventes aux enchères. Enfin, ce travail s'appuie sur une recherche bibliographique portant sur l'ensemble de la législation forestière française ainsi que de la réglementation forestière établit du temps des Ducs de Lorraine afin de tenir compte des spécificités locales propres à mon terrain d'enquête.

<sup>vi</sup> Nous renvoyons, pour une présentation détaillée des travaux s'intéressant aux institutions mobilisées par les acteurs dans leurs pratiques économiques, à l'introduction de l'ouvrage : « *Les institutions du marché. Genèse et puissance* » rédigée par Sophie Dubuisson-Quellier et Pierre François (2011).

<sup>vii</sup> Le concept de « *construction sociale* » constitue, selon R. Swedberg (1997), un des deux concepts centraux de la nouvelle sociologie économique. Appliqué au marché, il permet de rendre compte des modalités

---

d'élaboration des institutions mises en œuvre pour déterminer les échanges. Pour une approche synthétique des travaux évoquant la construction sociale des marchés voir Steiner (2011), Le Velly (2012), Steiner et Vatin (2013), Bernard Raymond (de) & Chauvin (2014). Dans le cas particulier des enchères, voir Garcia-Parpet (1986), Smith (1989), Debril & Saint Laurent (de), (2003).

<sup>viii</sup> Une modification a été apportée à la procédure d'enchères montantes où la pratique de l'extinction de trois bougies allumées successivement a été remplacée par l'annonce de prix à haute voix par un crieur selon un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudications.

<sup>ix</sup> Ces lots de bois possèdent les caractéristiques des biens singuliers (Karpik 2007). Ils sont à la fois incommensurables car il est difficile d'établir des équivalences en termes de qualité sur ces bois tant la perception diffère entre les acheteurs, et soumis à une réelle incertitude sur leur qualité étant donné qu'ils sont majoritairement vendus sur pied (Marty 2015).

<sup>x</sup> La décision de modifier le règlement des ventes de l'ONF fut prise après qu'une expérimentation eut été réalisée à l'occasion des ventes de 2001. L'analyse par la DGCCRF des résultats de cet essai n'ayant pas fait état d'une variation significative des cours des bois vendus, l'autorisation fut donnée au conseil d'administration de l'ONF d'adopter le 28 juin 2002 la résolution définissant les modalités de communication des offres non retenues.

<sup>xi</sup> La résistance a été particulièrement significative en Alsace et en Moselle où la tradition du rabais était très prégnante en raison de la spécificité locale qui consiste à vendre le bois façonné en régie. Ainsi, suite au boycott de la vente du 28 octobre 2011 à Velaine en Haye, les acheteurs ont obtenu que soit maintenue la procédure du rabais jusqu'à la fin de la campagne 2011-2012.

<sup>xii</sup> Tel est le cas des acheteurs dits « étrangers » qui ne pouvant se déplacer dans toutes les ventes ont pu grâce aux adjudications sur soumissions faire parvenir leurs offres à distance.

<sup>xiii</sup> Pour avoir une présentation détaillée de ces études, cf. Klemperer (2002).

<sup>xiv</sup> Le système d'enchères est pointé du doigt dans de nombreux rapports publics comme étant en partie à l'origine de la faible compétitivité de la filière forêt-bois en raison des coûts de transaction générés. L'allongement de la durée de vente de chaque lot représente un coût non négligeable pour les acheteurs, notamment dans les petites structures où en l'absence de personnel dédié, l'acheteur cesse toute activité productive le temps des ventes.

<sup>xv</sup> En cas de soumissions identiques, un tirage au sort est organisé pour départager les concurrents.

<sup>xvi</sup> L'absence d'engagement ferme sur le prix de retrait risque de modifier la stratégie des enchérisseurs qui peuvent être incités à transmettre des signaux négatifs (baisse de l'agressivité dans les offres, absence de soumissions) pour influencer la stratégie du directeur de vente à leur avantage.