

Des enchères de bois public aux contrats d'approvisionnement ?

From Public Timber Auctions to Supply Contracts?

Gérard Marty



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/2792>

DOI : 10.4000/economierurale.2792

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 1 septembre 2010

Pagination : 111-122

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Gérard Marty, « Des enchères de bois public aux contrats d'approvisionnement ? », *Économie rurale* [En ligne], 318-319 | juillet-octobre 2010, mis en ligne le 01 octobre 2012, consulté le 02 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/2792> ; DOI : 10.4000/economierurale.2792

Des enchères de bois public aux contrats d'approvisionnement ?

Gérard MARTY • Laboratoire d'économie forestière, UMR ENGREF-INRA, Nancy et Centre d'études sociologiques de la Sorbonne, Université de Paris-Sorbonne

Introduction

La commercialisation des bois publics en France, soumise à une législation forestière spécifique¹, a connu ces dernières années des transformations majeures. Ainsi, après une période de stabilité de plus de trois siècles durant laquelle la vente était principalement réalisée dans le cadre d'enchère, la modification des institutions marchandes en 2005 apparaît comme un changement profond pour l'ensemble des acteurs de la filière bois.

Le présent article propose d'examiner les conséquences de ce récent changement législatif opéré en matière de mode de vente afin de confronter les facteurs favorables à un déverrouillage institutionnel avec ceux plus propices à la résistance du système de vente centré autour de l'enchère². Pour cela, il s'appuie sur la théorie de la dépendance au chemin, développée initialement dans le domaine technologique (David, 1985 ; Arthur, 1989), et rapidement généralisée à l'ensemble des problématiques des sciences

sociales (Garland, 2005). Elle repose sur l'idée que les événements passés exercent une influence durable sur les événements futurs (Durlauf, 2008) et, qu'à ce titre, les institutions (Hodgson, 2006)³ doivent être appréhendées dans leur contexte socio-historique (David, 2007). Elle amène notamment à mettre en évidence qu'à la suite d'événements fortuits, la réalisation d'un choix à un « *moment critique* » (Collier et Collier, 1991), donne lieu à un processus de rendements croissants (Arthur, *op. cit.*)⁴ appelé aussi processus d'autorenforcement (Mahoney, 2000)⁵ au cours duquel les bénéfices relatifs au maintien de l'institution ont tendance à croître à mesure que le temps passe.

Toutefois, si la théorie de la dépendance au chemin fournit des explications sur la persistance du recours à des institutions dans le temps, suite à un effet de « *lock-in*⁶ », elle ne doit pas pour autant être considérée comme une analyse déterministe (Sydow *et al.*, 2005) qui supprimerait toute possibilité de changement institutionnel de la part des acteurs (Bonolio et Palier, 1999). Elle doit être au contraire appréhendée comme étant une théorie de l'action sociale. À ce titre, il est indispensable de percevoir le chemin comme le résultat d'une construction

1. En France, les modes de vente sont définis par la loi. On trouve notamment l'enchère et la vente amiable. Nous avons choisi concernant ce dernier mode de focaliser notre attention sur le développement récent des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré.

2. Cette étude repose sur les résultats d'une enquête qualitative constituée de 50 entretiens semi-directifs et réalisée en Lorraine (2^e région française en termes de volumes commercialisés en 2007 et qui est constituée à 76 % de feuillus et 24 % de résineux) auprès des acteurs de la filière bois (responsables commerciaux de l'Office national de la forêt (ONF), responsables des Communes Forestières (COFOR), acheteurs de feuillus et de résineux) au cours de l'année 2007.

3. Cf. Hodgson, p. 2.

4. Cf. Arthur, p. 116.

5. Cf. Mahoney, p. 508.

6. Le terme de « *lock-in* » a été initialement utilisé par Arthur (1989) pour démontrer dans le cas de technologies en compétition, qu'il arrive un moment où, suite à la présence de rendements croissants, une technologie s'impose et n'est plus susceptible d'être remise en cause. On parle alors d'inflexibilité.

sociale⁷ qui, bien que relativement stable, n'est pas pour autant figée. Cette approche permet alors de souligner le caractère continu et dynamique de l'évolution des institutions (Thelen, 2004). Dans ce cas, la perspective d'une rupture du chemin s'explique par le jeu des acteurs qui, à travers leurs comportements, développent les conditions de la remise en cause de l'institution (Greif et Laitin, 2004).

Ainsi, après avoir rappelé dans une première section le processus qui a conduit à la dépendance au chemin tracé par l'enchère, nous analysons dans une seconde section le récent changement de trajectoire institutionnelle opéré dans les modes de vente de bois. Nous y présentons les différents facteurs exogènes et endogènes à l'origine de l'évolution législative, en insistant sur la dynamique à l'œuvre pour modifier l'organisation de la filière bois. Nous poursuivons alors dans une troisième section en identifiant les justifications économiques et non économiques mises en avant par les acteurs de la filière pour légitimer le maintien de l'enchère. Enfin, nous concluons en indiquant une hypothèse d'organisation des ventes, qui repose sur une double trajectoire institutionnelle.

L'enchère Un cas de dépendance au chemin

Dans cette première section, nous démontrons que la vente des bois publics en France relève d'une législation restée longtemps inchangée, ce qui a facilité le développement d'effets d'apprentissage et de coordination (Pierson, 2000)⁸ à l'origine d'un processus d'autorenforcement conduisant à une certaine inertie sociale dans la filière bois.

Bien que déjà existante en 1318 dans

l'ordonnance royale de Philippe V, l'enchère va réellement prendre toute son importance au XVII^e siècle grâce à l'ordonnance de Colbert en 1669. Choisie initialement pour lutter contre le manque de probité des officiers de Maîtrise de l'administration forestière, l'enchère a continué d'être utilisée tandis que le problème des fraudes avait été largement résolu. En effet, ce mode de vente va être repris dans le premier Code forestier en 1827 puis jusqu'en 1926, où pour la première fois le recours aux ventes amiables sera autorisé sur des cas exceptionnels. Pour autant, malgré différents élargissements du recours aux ventes amiables, l'enchère va continuer, tout le long du XX^e siècle, de rester le mode de vente principal des bois publics (Estrade et Morin, 2006).

Cette stabilité dans les institutions marchandes sur le marché du bois doit être perçue comme un élément essentiel de l'apparition de la dépendance au chemin vis-à-vis de l'enchère (Marty, 2009). La permanence de ce mode de vente sur plusieurs siècles aura facilité l'apparition d'effets d'apprentissage et de coordination au sein des acteurs de la filière bois.

Les effets d'apprentissage proviennent directement de la pratique de l'enchère. En raison de son fonctionnement spécifique, la maîtrise de ce mode de vente nécessite une expérience conséquente. Ainsi, dans le cas de l'enchère *descendante* dite « *au rabais* », les acheteurs sont confrontés à la rapidité de la mise en vente des lots⁹ par l'intermédiaire d'un crieur. Il faut donc savoir se situer dans la salle pour pouvoir être vu en premier lorsque l'on crie « *prends !* », et savoir attendre le dernier moment pour réaliser la « *meilleure offre* » aux dépens de ses concurrents directs et de l'Office national des forêts (ONF). Cette technicité de l'enchère réclame, selon les acheteurs, d'assister à de très nombreuses ventes, de connaître

7. L'idée de construction sociale conduit, dans le cas des institutions marchandes, à considérer le marché comme étant encastré dans un contexte social spécifique (Granovetter, 1992) et non comme un lieu abstrait (Hirschman, 1982, p. 1473).

8. Cf. Pierson, p. 254.

9. On relève qu'en moyenne lors d'une enchère « *au rabais* », 80 lots sont vendus à l'espace d'une heure.

ses concurrents et de se familiariser avec le chant du crieur¹⁰. Sachant que la quasi-totalité des acheteurs de bois sont présents sur le marché depuis plusieurs générations, on peut considérer qu'il existe un véritable apprentissage intergénérationnel de ce mode de vente. Et par conséquent, l'enchère n'apparaît plus comme un simple protocole de vente mais plutôt comme une manière d'agir pour les acheteurs qui, au cours du temps, s'intègre dans leurs habitudes comportementales (Barnes *et al.*, 2004).

En outre, il y a une réelle stabilité dans le calendrier des ventes et dans la participation des acheteurs aux ventes. Ceci se concrétise par une connaissance accumulée de la part des acheteurs sur le réel niveau de concurrence lors de la mise en vente des lots de bois. Au final, cette connaissance sur les volumes achetés et les lieux d'approvisionnement permet à l'ensemble des acheteurs locaux de réaliser, lorsque l'offre de bois est suffisante, une répartition plus ou moins tacite des lots. La participation de l'ensemble des acteurs de la filière aux enchères a grandement facilité l'apparition d'effets de coordination.

Dans le même temps, des effets d'apprentissage apparaissent chez les responsables des ventes de l'ONF grâce aux informations collectées lors des enchères. À titre d'illustration, en 2003, au cours des dix ventes d'automne réalisées en Lorraine, 2 262 lots de bois sur pied ont été mis en vente, pour un volume total dépassant 1 million de m³ (Costa et Préget, 2008)¹¹. De ces données, l'ONF a pu effectuer des comparaisons entre la description précise de chaque lot mis en vente (volume, composition, loca-

lisation, qualité, condition d'exploitation, valeur d'estimation, prix de retrait secret) et les informations obtenues à l'issue de chaque enchère (résultat, prix d'adjudication ou de négociation, nombre de soumissions et montant de chaque soumission) en vue de modifier le futur catalogue de vente pour stimuler la concurrence.

Mais alors que les petites entreprises locales ont pu tirer partie de ce verrouillage institutionnel, le développement de grosses structures, en réponse à une concurrence étrangère de plus en plus insistante, a pâti de l'importance accordée à l'enchère. Ces dernières ont vu le coût de leur approvisionnement¹² progresser sans pour autant avoir la garantie d'un volume de bois, nécessaire à leur survie financière (Juillot, 2003)¹³. Cette critique récurrente a été reprise dans différents rapports publics pour souligner la menace pour la compétitivité de la filière de poursuivre la vente massive des bois aux enchères. (Duroure, 1982 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003). Malgré cela, la majorité des bois publics continue d'être vendue dans le cadre de vente aux enchères¹⁴, démontrant une réelle inertie sociale autour de cette institution marchande.

La possibilité d'un changement de trajectoire institutionnelle

S'il est vrai que la stabilité du recours à l'enchère pendant près de trois siècles a favorisé l'apparition d'un « *lock-in* » en matière de mode de vente, la possibilité d'une rupture institutionnelle est tout à fait envisageable dès lors que l'on considère

10. L'influence du crieur sur le fonctionnement des enchères a été largement démontrée : « *Le "chant" de l'auctioneer, à la fois rite et technique, met en condition le public, atténue ses capacités d'évaluation, crée un sentiment d'urgence (il faut enchérir maintenant ou perdre l'objet), et incite à participer à la liturgie de la vente, à l'événement [...]* » (Rémy, 1993, p. 572).

11. Cf. Costa et Préget, 2008, page 76.

12. Les enchères portent sur des petits lots de bois hétérogènes. Cela entraîne pour les grosses structures des coûts d'estimation et d'approvisionnement très élevés car il faut visiter plusieurs centaines de lots pour espérer obtenir le volume suffisant à l'activité.

13. Cf. page 37.

14. À titre d'exemple, 61 % des volumes en 2003 ont été proposés aux enchères contre seulement 32 % de gré à gré, les 7 % restant correspondent aux délivrances (affouage) (ONF, 2008, p. 393).

que le processus institutionnel n'est jamais totalement figé. Par conséquent, en ce qui concerne la commercialisation des bois publics, il s'agit à présent de distinguer les événements qui ont débouché sur l'adoption de la loi sur le Développement des territoires ruraux en 2005 introduisant une rupture dans le choix du mode de vente en mettant sur un pied d'égalité la vente amiable et l'enchère¹⁵. À ce titre, nous présenterons premièrement l'impact de la tempête de 1999 sur la pratique commerciale puis nous étudierons les justifications élaborées par une partie des acteurs pour légitimer le processus de changement institutionnel.

1. La tempête de 1999

Selon Pempel (1998)¹⁶, la stabilité liée à la dépendance au chemin est périodiquement rompue par des changements radicaux, provenant de virages soudains sur le chemin de l'histoire. Cette analyse qui souligne l'influence de facteurs exogènes, rend le changement abrupt et basé sur la discontinuité. Ce type de situation s'avère assez rare car elle nécessite des événements plutôt exceptionnels, tels que des guerres, ou des catastrophes naturelles (North *et al.*, 2000). Dans le cadre de notre objet de recherche, la tempête de 1999 correspond à une des plus grandes catastrophes naturelles pour la forêt française qui a subi à l'occasion de lourdes pertes avec près de 47,5 millions de m³ de bois abattus, dont 22,4 millions de m³ uniquement pour la Lorraine, région la plus touchée (*Agreste Primeur*, 2003). Elle a conduit l'ONF, comme le cadre législatif le lui permettait en cas de situation exceptionnelle, à commercialiser les bois dans le cadre de ventes amiables. Ainsi, en 2000, suite à la tempête, 80 % des ventes de bois furent réalisées de

gré à gré alors qu'en 1999 ce mode ne représentait que 15 % des volumes vendus (ONF, 2008)¹⁷.

Or, ce phénomène a coïncidé avec un facteur de changement endogène, à savoir l'arrivée de nouveaux agents en charge de la commercialisation. Ces derniers n'ont donc pas eu l'expérience initiale des enchères et n'ont pu bénéficier d'un effet d'apprentissage comme leurs pairs. Cette distinction a un impact significatif au sein de l'ONF quant à l'appréhension des personnels vis-à-vis du développement des ventes amiables. Alors que les agents ayant l'expérience de l'enchère se sont interrogés sur les modalités de la contractualisation développée dans le cadre de vente à l'amiable, les agents ayant débuté au moment de la tempête sont apparus moins dépendants du système d'enchère. L'absence du processus d'autorenforcement chez ces nouveaux agents explique qu'ils ne soient pas réticents à la mise en place des contrats d'approvisionnement négociés à l'amiable.

2. Sécurité d'approvisionnement des acheteurs

Dans le cadre du marché du bois, l'évolution de la concurrence internationale a représenté une des raisons mentionnées par certains représentants de filière pour justifier le besoin de changement institutionnel. En s'appuyant notamment sur les rapports publics qui dénonçaient le manque de compétitivité de la filière, la Fédération nationale du bois a exercé son pouvoir de lobbying auprès des pouvoirs publics pour bénéficier d'un plus gros volume de bois en dehors des ventes aux enchères. Cette demande a été prise en compte à travers la loi sur le Développement des territoires ruraux en 2005 qui a favorisé le développement des contrats d'approvisionnement annuels voire pluriannuels négociés à l'amiable¹⁸. Grâce à

15. La Loi d'Orientation Forestière de 2001 avait mis sur un pied d'égalité la vente amiable et l'enchère mais des problèmes dans la rédaction des décrets d'application n'ont pas permis sa mise en œuvre (Estrade & Morin, 2006).

16. Cf. page 3.

17. Cf. page 393.

ce nouveau mode de vente, les entreprises soucieuses de rentrer un gros volume de bois, à l'image des acheteurs de résineux¹⁹, ont désormais la garantie d'obtenir le volume de bois et la qualité précisés dans le contrat d'approvisionnement²⁰.

De plus, les contrats assurent une meilleure maîtrise des coûts d'approvisionnement car les acheteurs n'ont plus à engager les coûts d'estimation des lots présents dans le cadre des enchères²¹.

Enfin, en portant sur des lots homogènes, la vente amiable dispense l'acheteur de devoir se constituer un réseau d'acheteurs potentiels pour les grumes de bois qui ne correspondent pas à son activité. Il peut dès lors passer plus de temps à la gestion de son activité industrielle.

3. Une nouvelle politique de l'offre

Du côté des offreurs, la volonté de mobiliser les bois dans le cadre de contrat d'approvisionnement négociés de gré à gré répond à une nouvelle politique qui vise plusieurs objectifs. Sur le plan économique, il apparaît que la vente de bois aux enchères telle qu'elle est pratiquée limite la valorisation de la matière première pour l'ONF et les communes. Les bois étant vendus en lot et sur pied, le travail de tri et d'exploitation est alors transféré en aval de la filière aux exploitants. Or, ce travail de valorisation

de la matière bois réalisé par les exploitants échappe aux détenteurs de la ressource. Ceci est d'autant plus vrai dans le cas des feuillus où il est possible de trouver dans un lot des grumes dont la valeur réelle couvre la totalité du prix proposé pour la coupe. Face à ce potentiel abandonné aux acheteurs, les producteurs cherchent désormais à récupérer pour leur compte une partie de la valeur des bois. Les responsables d'agence évoquent la nécessité d'atteindre des objectifs financiers fixés à l'Office²² tandis que les responsables communaux expriment le souci d'obtenir une manne financière supplémentaire pour la commune.

D'un point de vue plus politique, même si l'intérêt économique est sous-jacent, le développement des contrats d'approvisionnement négociés à l'amiable doit réduire grandement la pratique du négoce et favoriser la transformation de la matière première sur le sol français. L'objectif des pouvoirs publics est de maintenir l'activité industrielle et l'emploi dans un secteur forestier sinistré depuis plusieurs années.

La commercialisation des bois sur pied aux enchères a favorisé le négoce des grumes de feuillus à l'international en direction des pays de l'Est et de la Chine. Avec des coûts de transformation extrêmement faibles, les bois sont envoyés par conteneurs, transformés à l'étranger et reviennent sous la forme de produits finis. La France voit son rôle se limiter à la production de bois et laisse le travail de transformation, source de valeur ajoutée et d'emplois, s'effectuer à l'étranger.

Par conséquent, en réservant les contrats d'approvisionnement aux seules industries de première transformation, les autorités publiques cherchent à garantir la pérennité des emplois locaux et à soutenir les activi-

18. Il faut préciser que les contrats d'approvisionnement sont réservés aux seules industries de transformation, ce qui exclut les exploitants forestiers.

19. En 2007, sur les 1,57 million de m³ de bois proposés sous la forme de contrats d'approvisionnement, plus de 60 % du volume portait sur des résineux (ONF, 2008).

20. Cette garantie n'existe pas dans les ventes aux enchères. Les volumes proposés sont indicatifs, et les bois étant vendus généralement sur pied, les erreurs d'estimation sont plus faciles.

21. Dans les petites structures, l'estimation est directement effectuée par l'entrepreneur, limitant son temps de présence dans son entreprise. Dans les grosses structures, l'estimation est faite par des commis de coupe, ce qui représente une charge salariale élevée.

22. Ce changement de politique au sein de l'Office n'est pas très bien perçu par de nombreux acheteurs qui voient d'un mauvais œil la volonté de l'ONF de commercialiser des bois « bord de route » vendus à l'amiable (Arter, 2008, p. 20).

tés industrielles dans un environnement concurrentiel international. Cette décision est perçue comme un frein à « l'évasion », un outil que l'État se donne via l'Office pour limiter les pertes d'emplois, les disparitions d'entreprises.

Dans la pratique, cette volonté politique se manifeste concrètement par la rédaction du contrat État-ONF pour la période 2007 – 2011 qui s'est fixé comme objectif de proposer, sous la forme de contrats d'approvisionnement négociés à l'amiable, 35 % des volumes de bois dans les forêts domaniales et 25 % dans les forêts communales. Concrètement, cela implique des efforts très importants pour certaines régions riches en bois afin de pallier la faiblesse des volumes retirés sur le reste du pays. Ainsi en Lorraine²³, en raison du doublement des objectifs du plan (70 % en domanial et 50 % en communal) on risque d'assister à un changement profond de la structuration de la filière dans sa forme actuelle.

L'existence d'une rupture du chemin institutionnel peut trouver son origine dans des accidents extérieurs mais aussi dans les dynamiques comportementales des acteurs. Le changement dans la législation marchande sur le marché du bois public s'explique par la réunion de plusieurs facteurs tels que l'effet tempête, la volonté des gros industriels d'avoir une sécurité des approvisionnements, le souhait des offreurs de mieux valoriser la ressource et enfin la volonté de soutenir la transformation du bois au niveau du tissu industriel local.

Pour autant, le changement opéré ne doit pas être perçu comme la fin de l'influence de l'enchère sur la filière bois. Une résistance

développée par une partie de la filière bois s'est constituée et intervient pour conserver une organisation des ventes focalisée sur l'enchère.

Résistance au changement L'enchère légitimée

Le processus de transformation en cours dans la filière bois ne correspond pas à la conception standard d'une transition entre états stables, où l'adaptation est uniforme à l'ensemble des acteurs, mais s'apparente plus à un phénomène complexe où l'état final reste incertain. L'incertitude est liée à « l'entrecroisement inévitable de diverses temporalités » (Koleva, 2002)²⁴. Alors que la législation relative à la commercialisation des bois a mis plusieurs années à être modifiée en profondeur, une fois la loi publiée, il n'aura fallu qu'une année pour voir ses premières applications. Or, la temporalité pour voir les habitudes, les pratiques et les réseaux changer reste bien plus lente. Ce différentiel dans les temporalités prend la forme d'une résistance affichée de la part de certains des acteurs de la filière bois au chemin tracé par la matrice institutionnelle. Ainsi, en raison de justifications économiques et sociales, l'inertie sociale autour de l'adjudication rend plus complexe le changement opéré dans les modes de commercialisation.

1. La problématique du coût du façonnage

Face à l'objectif affiché dans le contrat État-ONF, des questions sont soulevées, au sein même de l'ONF, quant à la réalisation à grande échelle de contrats d'approvisionnement portant sur des bois façonnés. Jusqu'alors, seules l'Alsace et la Moselle avaient l'habitude de travailler en régie et de commercialiser des bois façonnés. La généralisation de la pratique sur de gros volumes pose plusieurs problèmes pour les offreurs, notamment celui de savoir qui va s'occuper de façonner les bois. Actuellement l'ONF n'a

23. Alors qu'en France, la forêt publique constitue 26 % de la production biologique forestière, cette part s'établit à 68 % en Lorraine (2 500 milliers de m³ sur écorce en 2005 sur un total de 3 417 milliers de m³) (FCBA, 2007). Cette situation unique sur le territoire en matière d'approvisionnement entraîne pour les acheteurs une dépendance plus forte vis-à-vis de l'ONF et de ses choix en matière de commercialisation des bois.

24. Cf. Koleva page 3.

pas le personnel suffisant et ne maîtrise pas le savoir faire nécessaire pour assumer cette fonction. La difficulté en matière de façonnage porte sur le choix dans la découpe d'une grume car cela nécessite à la fois une connaissance accrue des qualités des bois et des aspirations des acheteurs. Or, à l'ONF l'effectif compétent pour assumer cette tâche est extrêmement réduit et ne se trouve en pratique que dans l'Est du pays. Cette méconnaissance, due au fait que le façonnage était réalisé jusqu'à présent par les exploitants, constitue un frein essentiel pour les agents ONF alors même qu'ils pourraient s'avérer favorables à la contractualisation.

On retrouve, à travers cette limite technique, l'argument proposé par North (1990) à propos de la complémentarité des formes organisationnelles avec les arrangements institutionnels. Selon cet auteur, les individus et les organisations s'adaptent à une matrice institutionnelle qu'il est difficile de changer en raison de la présence de rendements croissants. Dans le cas de notre recherche, l'utilisation de l'enchère sur une longue période a entraîné la modification de la forme organisationnelle prise par la filière bois. Le métier d'exploitant forestier a été particulièrement mis en avant pour effectuer le lien entre les vendeurs et les industries de transformation. En effet, face à des lots de bois hétérogènes vendus en bloc et sur pied, l'exploitant a pris en charge le travail d'allocation de la matière en fonction des besoins spécifiques des industriels. Ainsi, tandis que l'ONF et les communes délaissaient ce travail de répartition des lots hétérogènes, de nombreux acheteurs intéressés par une essence et une catégorie spécifiques profitaient du savoir-faire des exploitants. Ce constat démontre clairement l'impact durable de l'institution sur la forme organisationnelle de la filière bois.

Afin de contourner cette limite organisationnelle, l'argument des partisans du développement des ventes amiables est de dire qu'il est tout de même possible d'externaliser la fonction d'exploitation à des Entre-

prises de travaux forestiers (ETF). Mais, en raison des volumes conséquents à traiter il n'est pas sûr que le travail d'exploitation et plus particulièrement le débardage soit réalisé dans les temps, tout en respectant le cahier des charges fixé en matière de sécurité et d'impact sur la forêt. Il est important de noter que le travail en forêt réalisé par les ETF pour le compte de commanditaires privés donne lieu à des pratiques régulièrement montrées du doigt. En effet, les règles de sécurité ne sont pas toujours respectées et le personnel employé, souvent étranger, n'est pas toujours déclaré par les employeurs, ce qui au final permet de réduire les coûts d'exploitation. Or, en œuvrant pour l'ONF, les ETF seront soumises à un cahier des charges plus restrictif et seront bien plus contrôlées ce qui revient à dire que le coût de revient de l'exploitation forestière risque fort d'augmenter, réduisant au final la marge retirée de la valorisation des bois. Cette problématique du coût est un élément fort dans la justification économique donnée par certains responsables de vente à l'ONF pour émettre des doutes quant à la pertinence de se lancer dans une contractualisation massive des bois publics.

2. Encastrement structurel et réciprocité

L'impact de la structure sociale, en particulier sous la forme de réseaux sociaux affecte les résultats économiques (Granovetter, 2005). Ainsi, face à la volonté de favoriser la contractualisation de gré à gré au détriment des enchères, l'opposition de la profession d'exploitants s'organise en exerçant son influence auprès de la filière notamment grâce aux relations historiques tissées sur le terrain.

Au niveau des acheteurs, on note que la filière est représentée par la Fédération nationale du bois. Cette entité qui exerce un pouvoir de lobbying concernant les décisions de politique forestière rassemble néanmoins des professionnels aux attentes bien souvent différentes. D'où des oppositions parfois conséquentes comme c'est le cas en

matière de politique d'approvisionnement. La récente évolution législative tend à entraîner une forme de scission entre le monde des exploitants et celui des gros scieurs de résineux au sein de la FNB. Cette différence de point de vue entraîne dès lors des positions variées sur le terrain selon la répartition des professions dans les chambres syndicales. Certains exploitants, en raison de l'importance des volumes achetés auprès des agences ONF n'hésitent pas à exercer des pressions sur les responsables des ventes pour limiter le développement de la contractualisation²⁵. Mais au-delà de cette pression économique, la remise en cause de la contractualisation prévue dans le plan État-ONF s'explique par l'existence d'un système durable et concret de relations sociales (Granovetter, 1992)²⁶ mais aussi par la poursuite de convictions morales.

Hormis certains événements (disparition d'entreprise, changement de majorité dans une commune, mutation du personnel ONF), la structure sociale des marchés du bois est restée pour le moins inchangée ce qui a facilité le tissage de liens sociaux entre les exploitants et le personnel ONF. Cet encastrement structurel permet de mieux comprendre la réticence d'une partie du personnel ONF à voir les relations sociales construites avec les exploitants changées en profondeur.

De plus, en considérant que l'action économique est une action sociale, et qu'à ce titre elle est soumise à une dimension culturelle, les comportements des acteurs trouvent une explication dans des engagements moraux (Sen, 1977). Parmi ces valeurs, la réciprocité s'apparente à une composante principale des codes moraux car elle stabilise les échanges sociaux. Selon Gouldner (1960), elle favorise l'interaction sociale car elle procure l'assurance pour celui qui initie l'échange qu'il recevra au moins

l'équivalent en retour. Plus récemment, la norme de réciprocité a été reprise pour décrire le comportement de l'« *homo reciprocans* » (Bowles et Gintis, 1998) caractérisé par son intérêt pour la norme morale d'équité. Dans ce cas, l'accent est mis sur le fait que les individus « *compartmentent le caractère équitable de l'acte originel à la norme morale d'équité à laquelle ils adhèrent* » (Bonein, 2008)²⁷. La réciprocité est dans ce cas conditionnelle et varie selon la représentation qu'ils ont de la situation.

Dans le cadre des ventes de bois, la réciprocité se manifeste chez le personnel ONF par la volonté de ne pas priver les exploitants forestiers de la ressource bois comme le prévoient les contrats d'approvisionnement. Le respect d'un approvisionnement « *équitable* » des exploitants trouve son origine dans les relations marchandes passées. Effectivement, à de nombreuses occasions, les exploitants ont permis aux responsables des ventes à l'ONF d'écouler des lots pour lesquels il était compliqué de trouver preneur. En conséquence, la volonté d'écarter les exploitants des contrats d'approvisionnement est interprétée comme une décision hiérarchique contraire à la norme morale d'équité, en particulier en Lorraine où la forêt publique est majoritaire.

La question de la légitimité de l'ONF à décider qui peut prétendre à la ressource bois se pose pour les responsables commerciaux ayant des relations sociales établies avec les exploitants forestiers. Le développement de la contractualisation est donc vécu comme une contrainte hiérarchique imposée par des agents plus favorables au maintien de l'enchère.

3. L'enchère : une garantie pour l'intégrité de la vente

Le fait que l'enchère assure l'allocation des bois au mieux disant des enchérisseurs constitue un des motifs du maintien de ce mode de vente. En effet, la mise en concu-

25. Ces pressions ont pris récemment la forme d'un boycott des ventes publiques.

26. Cf. Granovetter page 6.

27. Cf. Bonein page 206.

rence, facilitée par la tenue des ventes lors de séances publiques, est analysée comme un argument essentiel dans la lutte contre les risques de corruption ou d'entente. Or, le changement législatif récent opéré en matière de commercialisation des bois soulève certaines inquiétudes sur les dangers de vendre cette ressource en dehors du système d'enchère. La possibilité offerte désormais à l'ONF et aux communes de vendre les bois à l'amiable amène certains acteurs à mettre en garde le reste de la filière sur les dérives éventuelles liées à ce système de vente. L'écueil formulé quant à la mise en place des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré porte sur le risque d'avoir un niveau d'information différent selon les acteurs. En effet, lors des enchères, l'information sur les bois proposés figurant dans le cahier des ventes est identique pour tous. De plus, la transparence occasionnée par le système d'enchère publique procure la garantie à l'ensemble des acteurs que les personnes chargées d'assurer la vente des bois ne peuvent favoriser un acheteur aux dépens des autres. Le système protège la filière du risque latent de corruption des fonctionnaires. Le développement du gré à gré laisse penser, chez de nombreux acheteurs et au sein même de l'ONF que l'intégrité morale des vendeurs pourrait être plus difficile à maintenir. Le risque de corruption lié à la vente à l'amiable est aussi très présent chez les élus locaux. La crainte de ces derniers porte sur d'éventuelles critiques émanant d'habitants qui mettraient en cause l'impartialité de l'élus au moment de la vente. Afin de parer à d'éventuels doutes sur une allocation privilégiée de la matière bois à un acheteur, de nombreuses communes préféreraient maintenir le système d'enchère. Agissant au nom des citoyens de la commune dans le cadre d'un mandat, ces élus considèrent que l'enchère constitue le seul mode de commercialisation à même de fournir une justification acceptable du prix aux yeux des administrés. La condamnation des ventes amiables fait référence à la norme selon

laquelle les élus politiques sont responsables vis-à-vis de leurs administrés et, qu'à ce titre, les décisions politiques doivent être séparées de la sphère économique (Granovetter, 2005)²⁸.

Conclusion et perspectives

Les modes de commercialisation utilisés pour vendre les bois publics ne traduisent pas le résultat d'un simple arbitrage économique du type « *coût – avantage* » à un moment donné mais correspondent à une construction sociale dans laquelle le poids des décisions précédentes a une influence significative sur les choix futurs. Ainsi, en tant que matrice institutionnelle, l'enchère a pendant plus de trois siècles participé à l'organisation de la structuration de la filière bois. Cette stabilité dans le choix du mode de commercialisation retenu a facilité, grâce à des effets d'apprentissage et de coordination, l'apparition d'une dépendance au chemin vis-à-vis de l'enchère.

Toutefois, l'évolution des rapports de force entre les acteurs de la filière bois ont conduit, malgré un verrouillage institutionnel, à un changement dans l'organisation des modes de vente. En permettant au vendeur de recourir au gré à gré au même titre que l'enchère, le législateur a entraîné une rupture institutionnelle du système de vente aux conséquences diverses selon les acteurs de la filière bois. Cette transformation complexe, loin de conduire à un nouvel état stable donne lieu, selon les acteurs, à une confrontation qui se base sur des arguments économiques et moraux plus ou moins favorables aux différents modes de commercialisation.

On trouve ainsi, une partie de la filière qui soutient le développement des ventes amiables afin d'assurer l'approvisionnement des grosses structures, la valorisation de la ressource bois par l'offreur et la garantie d'une transformation sur le territoire

28. Cf. Granovetter page 36.

pour pérenniser l'emploi. Face à ce changement institutionnel, la résistance s'organise dans le but de poursuivre la vente de lots de bois hétérogènes à travers le système d'enchère en mettant en avant différentes justifications. Il semble en effet difficile de développer à grande échelle les ventes de bois façonnés et donc le travail de façonnage, l'ONF n'ayant pas le personnel pour ce type d'opérations forestières. De plus, la force des relations sociales existantes entre le personnel ONF et les exploitants forestiers fait qu'il n'est pas évident de remettre en cause la stabilité du réseau social élaboré au cours du temps. D'autant plus, que le poids de la norme de réciprocité amène une partie du personnel ONF à critiquer la mise à l'écart des exploitants forestiers des contrats d'approvisionnement. L'argument de la nécessité d'assurer l'équité dans la répartition de la ressource bois plaide en faveur de l'enchère. Enfin, la priorité donnée à la problématique de la transparence au moment de l'allocation des bois publics pousse certains offreurs à se détourner des ventes amiables.

Bien qu'il soit encore trop tôt pour se prononcer sur l'orientation prise par la filière sur les modes de vente à mettre en œuvre, on peut noter que le développement des contrats d'approvisionnement n'implique pas pour autant l'abandon du système d'enchères (Elyakime et Cabanettes, 2009). Il est même possible d'envisager, dans le choix du recours aux modes de vente, l'hypothèse d'une double trajectoire institutionnelle (Deeg, 2001) qui serait fonction de l'essence travaillée par les acteurs de la filière bois. En effet, en raison des caractéristiques techniques des bois et des marchés d'écoulement propres à chaque type d'essence, feuillu ou résineux, on peut considérer que la filière bois se divise en deux marchés parallèles. Alors que les industriels de rési-

neux traitent à partir de bois standardisés des volumes bien souvent conséquents, les industriels de feuillus, notamment en matière de bois d'œuvre, travaillent à partir de volumes plus limités et pour lesquels la standardisation est plus difficile à obtenir.

Par conséquent, l'hypothèse de double trajectoire institutionnelle pourrait se traduire par le développement des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré en direction des industriels de résineux tandis que les enchères seraient conservées dans le cadre des ventes de bois feuillus. Ainsi, les industriels de résineux pourraient profiter du changement de trajectoire institutionnelle pour sécuriser leur approvisionnement, en contractualisant de gros volumes de bois, dans le cadre de vente de gré à gré. Cette orientation interprétée comme une nécessité pour les plus grosses scieries fait ressurgir, à travers la question de la transparence liée à ce type de vente, le risque de fraude. Par ailleurs, l'enchère de bois sur pied serait privilégiée pour les bois feuillus, du fait de la difficulté pour ce type d'essence d'estimer la valeur des bois sur pied mais aussi parce que la question du volume de bois est moins cruciale pour des acheteurs représentés essentiellement par des exploitants et des scieries à la taille plus réduite.

Seule l'analyse de la répartition des volumes de bois selon les différents modes de vente au cours de la prochaine décennie nous permettra de valider ou pas cette dernière hypothèse et de savoir sur quel(s) chemin(s) la filière bois se sera finalement engagée. ■

Remerciements

L'auteur remercie les deux relecteurs ainsi que Raphaële Préget pour leurs remarques et suggestions qui l'ont aidé à préciser son propos.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agreste Primeur (2003). *Après les tempêtes de 1999 – La filière bois sort de l'épreuve*. n° 120, 4 p.
- Arter A. (2008). Scieurs de feuillus en mal de bois, *Le Bois International*, n° 23, p. 18-20.
- Arthur B.-W. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *The Economic Journal*, n° 99, p. 116-131.
- Barnes W., Gartland M.-P., Stack M. (2004). Old habits die hard: Path Dependence and Behavioral Lock-in. *Journal of Economic Issues*, n° 38, p. 371-377.
- Bianco J.-L. (1998). La Forêt : une Chance pour la France. Rapport au Premier ministre, coll. des rapports officiels, *La documentation française*. 138 p.
- Bonein A. (2008). La réciprocité, entre psychologie et rationalité économique. *Revue Française d'Économie*, vol. 23, n° 1, p. 203-232.
- Bonolio G., Palier B. (1999). Phénomènes de Path Dependence et réformes des systèmes de protection sociale. *Revue française de science politique*, vol. 49, n° 3, p. 399-420.
- Bowles S., Gintis H. (1998). Is Egalitarianism Passé? Homo Reciprocans and the Future of Egalitarian Politics'. *Boston Review*, n° 23, p. 1-27.
- Collier R.-B., Collier D. (1991). *Shaping the Political Arena: Critical Junctures, the Labour Movement, and Regime Dynamics in Latin America*. Princeton, Princeton University Press.
- Costa S., Préget R. (2008). Les invendus dans les ventes publiques de bois sur pied. *Revue Forestière Française*, vol. 60, n° 1, p. 74-78.
- David P.-A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, n° 75, p. 332-337.
- David P.-A. (2007). Path dependence: a foundational concept for historical social science. *Cliometrica*, n° 1, p. 91-114.
- Deeg R. (2001). Institutional change and the uses and limits of path dependency: The case of German finance. *MPIFG Discussion Paper 01/06*, Cologne, Germany.
- Durlauf S.-N. (2008). Path dependence. Durlauf N. and Blume Lawrence E. (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Steven, Palgrave Macmillan.
- Duroure R. (1982). Propositions pour une politique globale forêt-bois. Rapport Duroure. NS, *Revue Forestière Française*.
- Elyakime B., Cabanettes A. (2009). How to improve the marketing of timber in France? *Forest Policy and Economics*, vol. 11, n° 3, p. 169-173.
- Estrade A., Morin G.-A. (2006). Historique de l'évolution du cadre législatif et réglementaire des modes de ventes des bois des forêts publiques. *Revue Forestière Française*, vol. 58, n° 3, p. 245-256.
- FCBA (2007). *Memento FCBA 2007*. France. Magazine en ligne destiné aux professionnels de la forêt, de la pâte à papier, du bois et de l'ameublement http://fcba-dev.itnetwork.fr/librairie/docs/memento_FCBA2007.pdf, page consultée le 10 février 2009.
- Gartland M.-P. (2005). Interdisciplinary views of sub-optimal outcomes: Path dependence in the social and management sciences. *Journal of Socio-Economics*, n° 34, p. 686-702.
- Gouldner A. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociology Review*, n° 25, p. 161-178.
- Granovetter M. (1992). Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis. *Acta Sociologica*, vol°35, n° 1, p. 3-11.
- Granovetter M. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, n° 1, p. 33-50.

- Greif A., Laitin D.-D. (2004). A Theory of Endogenous Institutional Change. *American Political Science Review*, n. 98, p. 633-652.
- Hirschman A.-O. (1982). Rival Interpretation of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble? *Journal of Economic Literature*, n° 20, p. 1463-1484.
- Hodgson G.-M. (2006). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 1, p. 1-25.
- Juillot D. (2003). La Filière Bois Française : la Compétitivité, Enjeu du Développement Durable. *Revue Forestière Française*, n° 55, p. 191-295.
- Koleva P. (2002). Changement institutionnel et dialectique entre héritage et création: le cas de la transformation de la structure de propriété dans l'agriculture bulgare. Colloque « *Évolutionnisme et institutionnalisme : confrontation autour de perspectives empiriques* », Lyon, organisé par le centre Walras (Université Lyon 2), 2-3 décembre.
- Mahoney J. (2000). Path Dependence in Historical Sociology. *Theory and Society*, vol. 29, n° 4, p. 507-548.
- Marty G. (2009). Path Dependence and Public Timber Auctions - Historical Analysis of the Social Construction of a Merchant Institution to Sell France's Public Timber». In *"The Hidden Dynamics of Path Dependence: Institutions and Organizations"*, Palgrave Mc Millan, Basingstoke, Hampshire, 304 p. (à paraître).
- North D.-C. (1990). *Institution, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- North D.-C., Summerhill W., Weingast B.-R. (2000). Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America. In Bruce Bueno de Mesquita, Hilton Root (eds.) *"Governing for Prosperity"*, New Haven, Yale University Press.
- ONF (2008). Les ventes de bois des forêts publiques en 2007. *Revue Forestière Française*, n° 3, p. 381-393.
- Pempel T.-J. (1998). *Regime Shift: Comparative Dynamics of the Japanese Political Economy*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Pierson P. (2000). Increasing returns, Path Dependence, and the Study of Politics. *American Political Science Review*, vol. 94, n° 2, p. 251-267.
- Rémy J. (1993). La canne et le marteau. Le cercle enchanté des ventes aux enchères. *Ethnologie française*, vol. 23, n° 4, p. 562-578.
- Sen A.-K. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, n° 4, p. 317-344.
- Sydow J., Schreyögg G., Koch J. (2005). *Organizational Paths: Path Dependency and Beyond*. Paper presented at the: 21st EGOS Colloquium, Berlin, Germany.
- Thelen K. (2004). *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge, U.K, Cambridge University Press.