CAIRN.INFO
MATIÈRES À RÉFLEXION

DE LA CHANDELLE AUX VENTES INFORMATISÉES

L’organisation des ventes aux enchères de bois des forêts publiques, entre gouvernement des intérêts privés et souci de l’intérêt général (1318-2020)

Gérard Marty

Société française d’économie rurale | « Économie rurale »

2020/3 n° 373 | pages 43 à 59

ISSN 0013-0559

Article disponible en ligne à l'adresse :

https://www.cairn.info/revue-economie-rurale-2020-3-page-43.htm

Distribution électronique Cairn.info pour Société française d’économie rurale.
© Société française d’économie rurale. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

© Société française d?économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

ÉCONOMIE RURALE

Économie rurale
Agricultures, alimentations, territoires

373 | Juillet-septembre
Varia

De la chandelle aux ventes informatisées. L'organisation des ventes aux enchères de bois des forêts publiques, entre gouvernement des intérêts privés et souci de l'intérêt général (1318-2020)

From the candle to computerized sales. The organization of auctions of timber from public forests, between government of private interests and concern for the general interest (1318–2020)

Gérard Marty

OpenEdition Journals

Édition électronique
URL : http://journals.openedition.org/economierurale/8012
DOI : 10.4000/economierurale.8012
ISSN : 2105-2581

Éditeur
Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée
Date de publication : 30 septembre 2020
Pagination : 43-59
ISSN : 0013-0559

Distribution électronique Cairn

CAIRN.INFO
CHERCHER, REPÉRER, AVANCER.

Référence électronique
Gérard Marty, « De la chandelle aux ventes informatisées. L'organisation des ventes aux enchères de bois des forêts publiques, entre gouvernement des intérêts privés et souci de l'intérêt général (1318-2020) », *Économie rurale* [En ligne], 373 | Juillet-septembre, mis en ligne le 04 janvier 2022, consulté le 02 septembre 2020. URL : http://journals.openedition.org/economierurale/8012 ; DOI : https://doi.org/10.4000/economierurale.8012

© Tous droits réservés

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

De la chandelle aux ventes informatisées
L'organisation des ventes aux enchères de bois des forêts publiques, entre gouvernement des intérêts privés et souci de l'intérêt général (1318-2020)

Gérard MARTY • *Bureau d'économie théorique et appliquée, Université de Lorraine, Université de Strasbourg, AgroParisTech, CNRS, INRAE*

Cet article s'efforce d'analyser le cadrage marchand construit par la puissance publique dans les ventes aux enchères de bois des forêts publiques, depuis près de sept siècles, en vue de gouverner les conduites économiques des agents. Il décrit la succession des trois procédures d'enchères mobilisées par l'administration forestière pour vendre ses lots de bois. Il souligne que la mobilisation de ces procédures correspond à trois périodes différentes dont l'émergence et la disparition sont liées à l'action de variables endogène et exogène. Enfin, l'article démontre que le choix actuel de l'Office national des forêts (ONF) de recourir exclusivement à la procédure d'adjudication sur soumissions résulte d'un arbitrage complexe entre ses intérêts et ceux de la filière bois dont il est tenu d'assurer un approvisionnement en bois compétitif.

MOTS-CLÉS : *dépendance au chemin, enchères, forêts publiques, gouvernement des conduites économiques, institutions marchandes*

From the candle to computerized sales. The organization of auctions of timber from public forests, between government of private interests and concern for the general interest (1318–2020)

This article focuses on analyzing the shaping of commercial exchange built by public authorities in public timber auctions over the past seven centuries, in order to govern the economic conduct of agents. It describes the succession of the three auction procedures used by the forestry to sell its timber lots. It highlights that the use of these procedures corresponds to three different timescales, whose emergence and disappearance are linked to the action of endogenous and exogenous variables. Finally, it demonstrates that the current choice of the National Forests Office (ONF) to exclusively use the tendering process results from a complex arbitration between its interests and those of the forest-wood sector, to which it must ensure a competitive timber supply. (JEL: L73, N5, Q23, Z13)

KEYWORDS: *path dependence, auctions, public forests, government of economic conduct, mercantile institutions*

En France, les premières réglementations forestières se sont attachées, dès le XIVe siècle, à assurer une gestion planifiée sur le long terme des surfaces afin de garantir un rendement soutenu en bois et éviter leur surexploitation (Morin, 2010). Cette prééminence de l'intervention publique, opérée au nom de l'intérêt général, a notamment conduit l'État à bâtir une politique de mise sur le marché des bois organisée presque exclusivement, jusqu'en 2005, autour d'un système d'enchères. Il s'agit d'un choix d'allocation de la ressource forestière, mentionné pour la première fois dans l'ordonnance de Philippe V en 1318 (de Sainctyon, 1610), qui a perduré jusqu'à nos jours.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

Les fonctions remplies par les forêts ont en effet très vite justifié l'intervention publique au nom de l'intérêt général : l'alimentation des villages en bois de chauffage et de la marine en bois de construction auxquels s'ajoutent, au XVIII[e] siècle, l'approvisionnement en bois des industries et l'amélioration de la qualité des eaux et plus récemment la captation du dioxyde de carbone, la protection de la biodiversité et l'offre de services récréatifs. Mais derrière cette apparente stabilité se cache en réalité une évolution significative du cadre de régulation marchande, marquée par l'introduction de trois procédures d'enchères mobilisées successivement afin de mieux valoriser les bois issus des forêts relevant du régime forestier[1].

Quelles en sont les raisons ? Comment ces procédures ont-elles modifié le rapport de force entre l'administration forestière et les acheteurs ? Qu'en est-il aujourd'hui des représentations attachées à ces différentes procédures ? Pour répondre à ces interrogations, l'article décrit la transformation historique de la configuration institutionnelle des procédures d'enchères de bois issus des forêts publiques.

La recherche présentée renseigne sur la manière dont l'État, face aux multiples enjeux[2] que représente la ressource forestière, cherche à avoir prise sur les comportements des acheteurs *via* le paramétrage des formats d'enchères. À ce titre, nous y montrons que les changements du cadre réglementaire opérés au niveau des procédures d'enchères traduisent l'évolution du rapport de force existant entre des acheteurs, aux intérêts parfois contradictoires, et une administration forestière qui a vu ses missions évoluer au cours de la période étudiée.

L'étude s'inscrit dans la lignée des travaux récents portant une attention particulière aux modalités de construction sociale des institutions marchandes qui orientent les comportements des acteurs lorsqu'ils interagissent sur le marché (François, 2011) et, plus précisément, aux instruments du gouvernement des conduites économiques (règles de droit, procédures, savoirs, dispositifs socio-techniques), élaborés par l'État en vue de réguler les pratiques des agents économiques (Dubuisson-Quellier, 2016 ; Ansaloni *et al.*, 2017).

Notre travail repose sur l'étude documentaire des réglementations forestières intervenues depuis le XIV[e] siècle ainsi que les commentaires sur les textes législatifs rassemblés dans des ouvrages de référence rédigés par des juristes et des spécialistes de la forêt. Nous nous appuyons sur une série de 52 entretiens effectués auprès du personnel de l'ONF, de responsables communaux et d'acheteurs de bois, sélectionnés en fonction de leur activité (exploitants, exploitants-scieurs, scieurs, professionnels de l'emballage et industriels des panneaux), de l'essence travaillée (feuillus/résineux) et du volume de bois transformé (de 10 000 m^3 pour les plus petites scieries à près de 600 000 m^3 pour la plus grosse scierie). Enfin, nous faisons référence à des pratiques observées lors de 6 séances de vente.

L'article est structuré autour de trois parties afin d'aborder chacune des procédures d'enchères selon l'ordre chronologique de leur mobilisation : « adjudication aux enchères » (1), « adjudication au rabais » (2), « adjudication sur soumissions » (3).

1. Le régime forestier, institué dès 1791, regroupe les règles juridiques applicables aux forêts appartenant à l'État et aux collectivités. La surface couverte par ces forêts a régulièrement augmenté, passant de 675 000 hectares au début du XIV[e] siècle à 1 760 000 hectares en 2000 (Morin, 2010). Nous estimons actuellement que les forêts publiques couvrent 25 % de la surface forestière française.

2. Sur le plan économique, l'ONF est le premier approvisionneur en bois de la filière bois française (35 % des bois vendus) (Loisier, 2019). Du côté de l'État, la forêt publique est une source de recettes conséquente : 1,2 % du budget de l'État en 1787, 1,7 % en 1877 (Morin, 2010). Elle représente actuellement 30 % des ressources de l'ONF.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

Encadré. **Les procédures d'enchères présentes dans le règlement des ventes de l'ONF**

L'adjudication aux enchères
Cette procédure prend la forme d'une enchère orale montante qui débute à partir d'une mise à prix énoncée par le directeur de la vente. Les enchères sont exprimées à haute voix et progressent selon un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle. L'adjudication est prononcée au profit du plus offrant après que trois appels consécutifs se soient succédé sans qu'une nouvelle enchère n'ait eu lieu.

L'adjudication au rabais
Cette procédure d'enchère orale est descendante. Elle débute par l'annonce de la mise à prix. Le prix « crié » par un agent de l'ONF est alors diminué successivement selon un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle. L'adjudication est prononcée, de manière définitive, au chiffre du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un enchérisseur, et ce avant même que le directeur de la vente n'indique oralement le retrait du lot.

L'adjudication sur soumissions
L'adjudication sur soumissions est une procédure écrite au cours de laquelle le directeur de vente, après avoir annoncé la mise en vente du lot, ouvre les propositions d'achat transmises par courrier ou directement dans la salle par les enchérisseurs avant de se prononcer sur le retrait ou l'adjudication du lot au regard de son prix de retrait gardé secret. Dans sa forme initiale, cette procédure imposait aux enchérisseurs de rédiger leurs offres sur un support papier. Puis, à partir de 2008, l'ONF a modernisé la procédure de transmission des offres en distribuant, en début de séance, des boîtiers électroniques sur lesquels les enchérisseurs saisissent les offres qui sont transmises instantanément au bureau de vente par un système de radiofréquence. Une fois les offres validées dans le temps imparti pour leur enregistrement, il n'est plus possible d'en saisir de nouvelles. L'année 2019 marque la mise en place de la digitalisation de la procédure d'adjudication sur soumissions via la plate-forme Internet créée par l'ONF. Dans ce type de séance, l'ONF ouvre la séance de vente à un horaire indiqué et chaque enchérisseur connecté via un identifiant soumet ses offres en direct pendant un temps très court.

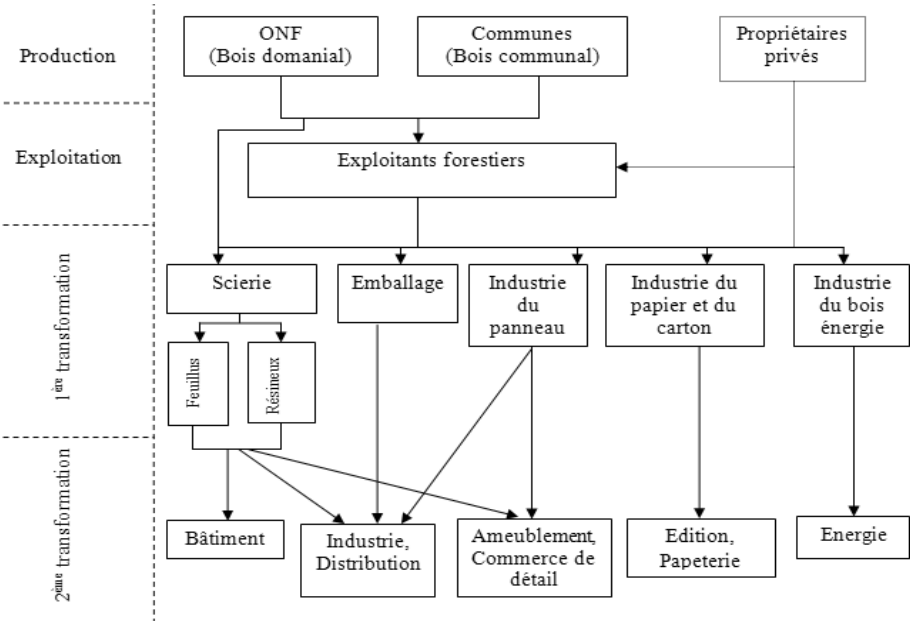
Les relations commerciales au sein de la filière bois
La vente aux enchères intervient dans notre *figure 1* entre l'ONF (qui représente aussi les communes), les exploitants et les industriels de la première transformation.

Dans chaque partie, nous présentons la genèse de ces procédures d'enchères en étudiant les facteurs contextuels et contingents qui ont participé à leur choix et leur transformation plus ou moins soudaine. Pour ce faire, nous proposons, grâce au retour opéré sur ce passé lointain, de dévoiler la dynamique cachée qui étaye le processus de dépendance au chemin[3] à l'œuvre dans le processus d'élaboration du cadre réglementaire assurant la gouvernance des conduites durant les ventes. À cette occasion, nous décrivons la séquence d'événements qui a entraîné un état de persistance dans la sélection de ces procédures tout en identifiant les conditions qui,

3. Pour une présentation de la notion de dépendance au chemin appliquée aux institutions, voir Schreyögg et Sydow (2010). Le processus de dépendance au chemin y est décrit en 3 phases : la survenance d'événements historiques singuliers (1) qui, sous certaines conditions, peuvent se transformer en dynamiques autorenforçantes (2) et conduire éventuellement à un verrouillage institutionnel qui pour autant ne doit pas être perçu de façon trop rigide, laissant la place à la possibilité d'un changement.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

Figure 1. **Schéma de la filière forêt-bois en France**



Source : l'auteur.

par la suite, ont donné lieu à leur contestation et leur changement tout au long de la période étudiée.

Les enchères montantes

1. Une procédure contrainte par la règle de la surenchère

En France, le premier texte juridique à imposer le système d'enchères pour vendre les bois du royaume est l'ordonnance de Philippe V (1318). Malheureusement, aucune précision n'est donnée sur le type de procédures retenues. Ce n'est qu'avec l'ordonnance de Charles VI (1388) que l'on apprend que les enchères sont montantes (Guyot, 1784). Toutefois, il faut attendre l'ordonnance royale de François Ier (1516) pour avoir une description détaillée de la procédure d'enchères. Nous pouvons y lire tout d'abord que « les ventes se feront et adjugeront judiciairement » (de Sainctyon, 1610), ce qui souligne la volonté des autorités de conférer un caractère légal à une procédure volontairement ritualisée pour mieux circonscrire les fraudes dans et en dehors de la salle. En outre, l'ordonnance nous renseigne sur le procédé même de l'enchère qui est prononcée une fois les chandelles éteintes, « au plus offrant et dernier enchérisseur » (de Sainctyon, 1610).

Cependant, l'allocation n'est pas définitive, car l'ordonnance donne l'opportunité aux acheteurs absents lors de la mise en vente ou n'ayant pas obtenu le volume de bois souhaité de surenchérir jusqu'au lendemain midi du jour de l'adjudication, facilitant de cette façon les collusions (Dalloz, 1849). Cette possibilité ampute l'intérêt même des enchères, car elle laisse le temps à l'adjudicataire d'obtenir secrètement, au sortir de la séance, la renonciation de ses concurrents à surenchérir ou, au contraire, de leur céder le marché en recevant de

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

ces derniers le prix de son inaction. Elle représente, pour les acheteurs, une parade légale à la tentative de mise en concurrence voulue par les autorités en introduisant les enchères.

En réponse à ce biais institutionnel qui, durant plusieurs siècles, est conservé dans chaque nouvelle réglementation, les autorités ont dans un premier temps instauré, dans l'ordonnance du 26 novembre 1836, deux nouvelles procédures : l'adjudication au rabais et l'adjudication sur soumissions. Derrière ce choix, il s'agit de donner l'opportunité de substituer librement l'enchère montante par une de ces deux autres procédures, afin de porter une entrave aux abus constatés sur le terrain. Pour autant, l'article 25 du Code forestier de 1827, autorisant la surenchère, reste maintenu alors même qu'il était déjà perçu comme favorable à la constitution de pratiques collusives (Dalloz, 1849).

Pour mieux comprendre la dépendance au chemin opérée autour de la règle de la surenchère, il importe de rappeler que celle-ci figurait déjà dans l'ordonnance de 1669, considérée par les autorités comme « un monument de sagesse législative resté quasiment intact jusqu'en 1827 » (de Colyar, 1912). C'est donc à cause du « processus de légitimation croissante » (Mahoney, 2000) de l'ordonnance de Colbert que les autorités n'ont pas cherché à réexaminer le procédé de surenchère accusé de diminuer les recettes du Trésor et de soumettre les acheteurs isolés à la loi des coalitions (Dalloz, 1849).

Comme le rappelle le rapporteur de la loi de 1837, la prescription de la surenchère dans le premier Code forestier s'expliquait par « un entraînement irréfléchi de respect pour un ancien monument de législation auquel on ne touchait qu'avec crainte » (Dalloz, 1849). En ce sens, le chemin tracé par l'ordonnance de 1669 dans l'histoire de la législation forestière était si prégnant qu'il était délicat à cet instant de le quitter. C'est donc la légitimité[4] conférée au cadre légal fourni par l'ordonnance de 1669 qui a conduit à la reproduction aveugle de la règle de la surenchère dans les législations suivantes.

Finalement, il faut attendre une décennie de plus et la loi du 8 mai 1837 pour que le législateur se décide à « couper le mal à sa racine » (Dalloz, 1849) en éliminant la règle de la surenchère jugée incompatible avec les nouvelles procédures d'enchères (Galisset, 1843). Il est intéressant de noter que le choix de privilégier, à cette époque, les deux nouvelles procédures d'enchères en lieu et place de l'enchère montante, résulte moins de la faiblesse de cette dernière à entraver les collusions que de la conséquence du verrouillage institutionnel opéré vis-à-vis de cette règle reprise de l'ordonnance de 1669. Or cette décision, basée sur une confusion des causes à l'origine des pratiques collusives est loin d'être anodine car elle va occasionner un discrédit sur la procédure d'enchères montantes qui est encore perceptible de nos jours.

2. Une procédure aujourd'hui rejetée au nom de la défense de la filière bois

Dans sa forme présente, la procédure d'enchères montantes diffère quelque peu de celle utilisée autrefois avec cette spécificité que, si aucune offre n'est effectuée, le directeur de la vente peut recourir aux adjudications au rabais à partir de la mise à prix du lot.

Bien que toujours présent dans le règlement des ventes, ce format d'enchères

4. Selon J. Mahoney, la reproduction institutionnelle peut résulter d'un processus de « légitimation » dans lequel « la reproduction institutionnelle se produit parce que les acteurs perçoivent une institution comme légitime et optent volontairement pour sa reproduction. Les croyances en la légitimité d'une institution peuvent aller de l'approbation morale active à l'acquiescement passif face au statu quo » (Mahoney, 2000).

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

n'est plus du tout retenu par l'ONF. Pour comprendre ce phénomène, il faut tout d'abord indiquer que sa mobilisation ne peut être envisagée « qu'à titre exceptionnel » (ONF, 2008), sans plus de précisions. Ce manque de clarté peut expliquer, en partie, le moindre intérêt porté à une procédure qui est également jugée, par les directeurs de vente, propice aux collusions. Il est, en effet, assez facile avec ce format d'enchères de s'asseoir à côté d'un enchérisseur intéressé par le lot et de négocier discrètement son silence :

« 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. » (Éric L., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

De leur côté, les acheteurs évoquent le danger de voir les coûts de transaction croître à la suite de l'allongement de la durée de vente lié à la possibilité de surenchérir (Naegelen, 1988). Cet aspect n'est pas anodin lorsqu'on sait que, dans ces enchères orales, les acheteurs sont contraints de quitter leur outil de production pour participer, plusieurs fois par an, à des séances de vente durant parfois toute une journée pour les plus longues. Cependant, leur principale crainte porte sur la menace d'un emballement des prix liée à la possibilité de surenchérir durant la vente :

« *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.* » (Laurent M., scieur de bois feuillus)

La crainte d'une envolée des prix est problématique si nous considérons qu'une des finalités des enchères est de permettre aux acheteurs professionnels d'établir de façon collective un consensus sur la valeur (Smith, 1989) de lots caractérisés, pour un grand nombre d'entre eux, par leur singularité[5]. En effet, en raison de l'hétérogénéité de certains lots, regroupant différentes essences, vendus majoritairement sur pied, il est difficile d'en estimer la valeur, tant la perception de la qualité et les débouchés envisagés diffèrent d'un acheteur à l'autre. Le système d'enchères séquentielles constitue ainsi une des solutions privilégiées par l'ONF et les acheteurs pour confronter leurs estimations sur la valeur des bois.

En outre, l'intensité concurrentielle propre à cette procédure est perçue comme une menace potentielle pour la cohésion sociale du groupe car elle crée les conditions d'une lutte fratricide parmi les acheteurs. Un argument, soulevé lors de la présentation de la loi de 1837 par son rapporteur (Dalloz, 1849), que les directeurs de vente soucieux, malgré le potentiel de gains supérieurs, de ne pas déstabiliser la filière bois continuent d'évoquer pour justifier leur choix :

« *Nous, vous voyez bien, c'est toujours pour défendre la filière. Les Eaux et Forêts avant, l'Office maintenant, a toujours une*

5. Les lots de bois vendus sur pied constituent des biens singuliers à cause de l'incertitude sur la qualité des bois (impossibilité de voir l'intérieur des arbres avant la vente) et de l'absence de hiérarchie objective sur la qualité des bois précieux. Cette singularité justifie le recours au « *réseau personnel* » (Karpik, 2007) que constitue la communauté des acheteurs pour gérer l'ambiguïté et l'incertitude sur leur valeur.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

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. » (Georges S., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Partant, cette procédure d'enchères semble avoir perdu pour l'heure toute sa puissance pour s'imposer comme un cadre marchand capable d'assurer l'équilibre économique de la filière bois. Elle s'apparente désormais à une simple réminiscence de l'histoire qu'il importe d'oublier :

« *C'est dans les textes et ça va y rester.* » (Benoît T., responsable de commercialisation bois à la direction territoriale de l'ONF)

Les adjudications au rabais

1. Pallier les défaillances des enchères montantes

Dans l'histoire des procédures d'enchères étudiée ici, l'adjudication au rabais apparaît en 1836 pour pallier une réglementation incapable de lutter contre les ententes. Son choix s'explique par l'impossibilité pour les acheteurs de faire une nouvelle offre dès lors que l'un d'entre eux indique oralement prendre le lot, réduisant par là même le risque des collusions durant la vente. Il est, en effet, envisageable qu'au cours d'une séance, des enchérisseurs venant de régions limitrophes fassent voler en éclat les arrangements pris entre des acheteurs situés sur un même massif :

« De toute façon, c'est simple, si nous on n'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. » (Louis D., scieur de bois résineux)

Du fait de ce design d'enchère, les acheteurs, caractérisés par une forte aversion au risque, ne peuvent trop attendre pour se manifester sous peine de perdre le lot convoité.

D'autre part, tandis que la procédure d'enchères montantes procure, durant la vente, un grand nombre d'informations utiles aux acheteurs (nombre de participants, montant des différentes offres), celle de l'adjudication au rabais ne révèle que le nom et le montant de l'offre du vainqueur. Aucun enchérisseur ne peut savoir avec certitude si d'autres enchérisseurs sont intéressés par le lot et à quel prix. Avec ce format d'enchères, il devient plus délicat pour les acheteurs de jauger avec précision le niveau réel de la concurrence ainsi que les écarts de prix entre les offres envisagées :

« L'enchère, elle part à 50, hop, à 42, il y a un mec qui crie. Personne ne saura jamais qui voulait le lot. » (Jean-Pierre M., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Cette moindre connaissance occasionne chez les enchérisseurs une incertitude

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

susceptible d'encourager le jeu de la concurrence[6]. Une compétition qui est renforcée, par ailleurs, par le mécanisme de « pression temporelle » (Maule *et al.*, 2000) engendré par l'annonce volontairement rapide des prix par des crieurs, recrutés pour l'occasion parmi le personnel volontaire de l'ONF :

« 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. » (Sylvain H., scieur de bois feuillus)

Toutefois, pour que la contrainte du « chant[7] » du crieur joue pleinement son rôle, il importe que le temps de vente alloué à chaque lot soit bref, ce qui implique de réduire l'écart entre l'annonce de la mise à prix et celle du 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. » (Jean-Pierre M., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Or, en faisant cela, le vendeur prend le risque de voir les lots partir à la mise à prix s'il a sous-estimé la valeur des bois :

« 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, […] *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. »* (Gérard B., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Le directeur de la vente est donc tiraillé, au moment de fixer la mise à prix, entre sa peur de se faire prendre le lot dès son annonce et son souhait d'accroître la pression temporelle sur les acheteurs au point de constituer un exercice d'équilibriste épuisant. Tout son art consiste, durant ces enchères séquentielles, à modifier en permanence, à partir de l'observation des lots déjà adjugés, ses futures mises à prix pour conserver une véritable dynamique de vente :

« 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 réaugmente, il y a un jeu entre le directeur de vente et la salle qui procure une grande tension psychique […]. *»* (Jean-Pierre M., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

2. Résistance des acheteurs face à la décision de l'ONF d'arrêter le « rabais »

Malgré la pression exercée par l'adjudication au rabais au moment de prendre les lots, les acheteurs sont très nombreux à apprécier les caractéristiques d'exécution de cette procédure.

6. Selon une étude comparative menée par l'administration forestière au XIX[e] siècle, les prix obtenus lors d'adjudications au rabais se sont avérés supérieurs à ceux observés lors d'enchères montantes (Meaume, 1846).

7. Nous entendons ici par « chant » l'annonce orale par un agent de l'ONF des différents prix indiqués dans la grille tarifaire transmise aux acheteurs. Pour une description du chant des crieurs, voir Smith (1989), Rémy (1993). Selon les variations du rythme d'annonce des prix, le crieur essaie de créer chez eux un sentiment d'urgence alors qu'ils attendent le dernier moment pour saisir un lot.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

D'un point de vue technique, elle diminue, grâce à sa rapidité d'exécution, les coûts de transaction. À l'ONF, nous estimons que la procédure d'adjudication sur soumissions permet de traiter en moyenne seulement 50 à 60 lots à l'heure contre 100 à 120 pour celle du rabais.

De plus, en obligeant les enchérisseurs à être physiquement présents dans la salle, cette procédure est porteuse, à l'image de nombreux dispositifs sociotechniques, d'une « asymétrie de pouvoirs » (Le Velly *et al.*, 2015) car elle tend, compte tenu de la répartition déséquilibrée de l'information, à servir de façon inégale les intérêts des acteurs en présence. Elle place l'ONF dans une situation délicate pour contrer les ententes plus ou moins tacites des acheteurs locaux qui, en l'absence de participants extérieurs, peuvent facilement se répartir les lots.

Pour comprendre ce phénomène de répartition tacite, il semble utile de rappeler que les acheteurs de bois ont tissé localement des liens sociaux forts du fait de la complémentarité de leurs activités (exploitant et scieurs ou scieurs travaillant des produits différents par exemple) mais aussi de la présence de familles se côtoyant depuis plusieurs générations. Nombre d'entre eux se connaissent parfaitement et sont unis, au-delà de simples relations professionnelles, par des liens d'amitié ou même de parenté. Regroupés dans des « niches sociales »[8] (Lazega, 2009) en fonction de leurs activités respectives, les acheteurs arrivent assez facilement à s'entendre. En effet, lorsque nous intégrons tous les critères de sélection des lots (coûts de transport des bois, type d'essence, qualité des bois dans le lot, âge des bois, volume du lot, etc.), nous nous apercevons que le nombre d'enchérisseurs intéressés pour chaque lot est assez faible[9] et qu'il leur est bien souvent plus facile de s'entendre que de s'affronter.

Par ailleurs, nous relevons que la procédure d'adjudication au rabais donne l'avantage pour saisir le lot au meilleur instant à ceux qui, après plusieurs décennies de pratique, maîtrisent le chant du crieur grâce à un « effet d'apprentissage » (Arthur, 1994) :

« 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"… l'autre qui est derrière il voit et il crie "prends" avant. » (Dominique C., scieur de bois de résineux)

Mais le principal intérêt de cette procédure se trouve dans la faiblesse de l'information dévoilée par les enchérisseurs à propos de leurs offres. Elle évite aux acheteurs de « perdre la face » (Goffman, 2003) en public en cas de surestimation de la valeur des lots, étant donné qu'aucune autre offre n'est communiquée oralement une fois le lot adjugé. Cet aspect n'est pas négligeable si nous considérons qu'au sein de cette communauté de forestiers, acheter au « juste » prix représente un enjeu en termes de réputation professionnelle. Le flou informationnel lié à cette procédure les protège, en cas de « malédiction du vainqueur » (Mougeot et Naegelen, 1991), caractérisée par une valeur du bien inférieure au prix payé, d'une éventuelle déconsidération de la part de leurs confrères. Nous retrouvons ce même type d'argument chez

8. Une « niche sociale » correspond à un « sous-ensemble de collègues-concurrents avec lesquels il/elle a des relations spécialement denses, multifonctionnelles, durables et liées, directement ou indirectement, à ses activités de production » (Lazega, 2009).

9. Selon l'étude de Costa et Préget (2004), un lot reçoit en moyenne moins de trois offres malgré la présence de dizaines d'acheteurs dans la salle.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

les commis de coupe qui, dans les grosses structures, s'occupent d'estimer les lots :

« 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 4/5e des coupes que je voulais avoir, que de rentrer au bureau en disant : j'ai acheté les ¾ 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. » (Benoît T., responsable de commercialisation bois à la direction territoriale de l'ONF)

L'impossibilité de connaître les offres des concurrents les préserve d'une possible réprimande dans les cas où ils auraient surestimé la valeur des lots :

« 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 2e offre était à 44 000 €. Alors, s'il avait une offre à 46 000 €, il aurait fait économiser 24 000 € à la boutique. » (Jean-Pierre M., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Enfin, cette configuration d'enchères fait que non seulement l'ONF ne peut connaître l'état de la concurrence dans la salle mais qu'il prend le risque, s'il a sous-estimé la valeur d'un lot, de se le faire prendre à sa mise à prix.

Tous ces avantages expliquent l'opposition à laquelle s'est heurté l'ONF, au début des années 2000, alors qu'il annonçait son souhait de substituer la procédure du rabais par celle des soumissions. En effet, conscients du rapport de force favorable offert par la technique du rabais, les acheteurs locaux, travaillant sur des volumes de bois réduits, se sont opposés à son délaissement. Ils ont alors organisé, par l'intermédiaire de leurs syndicats professionnels, le boycott de plusieurs ventes jusqu'à ce que l'ONF accepte de réintroduire le système du rabais :

« 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. » (Bernard A., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Cependant, le recul de l'ONF n'a été que partiel car l'emploi de cette procédure a été circonscrit aux seules ventes de lots de bois façonnés[10], jugés plus faciles à estimer. Bien que moins mobilisée, la pratique du rabais s'est poursuivie jusqu'en 2012 en Alsace et Moselle à cause de la spécificité du droit local. La fin de cette pratique a été vécue dans cette région avec une certaine nostalgie par des professionnels conscients de perdre avec celle-ci un rituel d'échange faisant partie de leur propre identité culturelle :

« 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. »* (Stéphane C., exploitant-scieur de bois feuillus)

10. Par exemple, en 2003, seuls 15 % des bois ont été vendus « façonnés », c'est-à-dire préalablement abattus et déposés en bord de route forestière (ONF, 2004).

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

La procédure d'adjudication sur soumissions

Si, d'un point de vue purement législatif, nous ne pouvons pas véritablement parler de successivité en ce qui concerne l'émergence des procédures d'enchères, du fait de la simultanéité de l'introduction des adjudications au rabais et des adjudications sur soumissions au XIX^{e} siècle, il en va autrement si nous nous fondons sur la réalité chronologique de leur utilisation. Historiquement, l'adjudication sur soumissions est évoquée pour la première fois dans l'ordonnance du 26 novembre 1836 afin d'élargir le champ des possibles des responsables en matière de mise en vente des lots de bois. Mais, dès 1848, sa pratique prend fin, sans aucune indication sur les raisons de cet abandon (Dalloz, 1849). Ce n'est que dans les années 1990 que l'ONF, confronté régulièrement à des difficultés d'estimation de la valeur des lots de bois précieux dont le prix peut varier de 1 à 10 selon la perception des acheteurs, décide de réintroduire cette procédure. Une décision qui dans un contexte de concurrence internationale accrue a été saluée à cette époque par les plus gros industriels impactés par des coûts de mobilisation des bois élevés dans le cadre de la procédure du rabais. Il faut néanmoins patienter jusqu'à la fin du XX^{e} siècle pour que ce format d'enchères remplace définitivement celui du rabais sous l'effet conjugué de variables exogène et endogène.

1. L'effet « tempêtes de 1999 »

Parmi les nombreux travaux néo-institutionnalistes qui se sont intéressés aux évolutions du cadre institutionnel, certains mettent en avant les changements radicaux opérés à la suite des chocs exogènes tels que les guerres ou les catastrophes naturelles (Palier et Surel, 2010). Dans le cas des ventes de bois des forêts publiques, la survenance des tempêtes Lothar et Martin en décembre 1999 a ainsi profondément bouleversé la sélection de la procédure. En effet, en l'espace de quelques heures, ce sont 139,6 millions de m^{3} de bois qui ont été déracinés ou cassés (IFN, 2003), provoquant un afflux massif de bois à l'origine d'une désorganisation du marché. C'est donc dans le but de réduire l'incertitude qui régnait sur les cours que les représentants des acheteurs ont demandé à l'ONF de recourir aux adjudications sur soumissions, seule procédure susceptible, de par son format, de révéler l'ensemble des offres rédigées et donc de rendre à nouveau possible un raisonnement marchand.

Cependant, pour que cela fonctionne, il fallait que l'ONF accepte d'élargir sa communication sur les lots, limitée à l'annonce du nom du vainqueur et du montant de son offre. C'est dans ce but que la Fédération nationale du bois (FNB) demanda à l'ONF d'indiquer pour chaque lot toutes les offres non retenues. En réponse, l'ONF sans aller jusqu'à satisfaire entièrement cette demande accepta néanmoins dans sa résolution n° 2001-10 prise le 18 octobre 2001 – après plusieurs expérimentations validées par la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes – de révéler la meilleure offre non retenue à partir de trois soumissions et les deux meilleures offres non retenues à partir de cinq, sous réserve de respecter l'anonymat des offreurs. Inscrite le 28 juin 2002 dans le nouveau règlement des ventes, cette règle plébiscitée par les acheteurs a été conservée par l'ONF, alors même que l'épisode des tempêtes avait disparu et que l'Autorité de la concurrence dans son avis rendu le 29 décembre 2003 recommandait de ne divulguer que la moyenne des prix des offres non retenues plutôt que le montant des offres.

Depuis, grâce à ces données sur les meilleures offres, les acheteurs peuvent, durant des séances où des centaines de lots sont mis en vente, confronter leurs estimations et réviser leurs soumissions sur les

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

lots suivants. Au moyen de cette règle, les enchérisseurs parviennent plus aisément à gérer l'incertitude sur la valeur des lots :

« 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. » (François V., scieur de bois feuillus et résineux)

En cela, ce dispositif institutionnel facilite la définition d'un consensus sur la valeur des lots par la communauté des 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. » (Vincent R., Scieur de bois feuillus)

Un dispositif qui dans le même temps s'avère aussi profitable pour l'ONF, si nous considérons qu'en raison de l'aversion au risque, les enchérisseurs ayant une faible visibilité sur les cours préféraient auparavant diminuer leurs offres par peur d'être victimes de la « malédiction du vainqueur ».

2. Une procédure qui diminue les coûts de transaction et améliore l'information

Si la décision de recourir à la procédure d'adjudication sur soumissions est consécutive au choc des tempêtes de 1999, celle qui a favorisé sa confirmation reste le produit de comportements endogènes, rappelant au passage que la sélection des institutions est soumise à l'évolution du rapport de force des acteurs et à la modification de leurs stratégies (Thelen, 2003). Parmi les partisans de cette procédure, opposés au retour de l'adjudication au rabais demandé par une partie de la filière, se trouvaient, à cette époque, les plus gros industriels qui voyaient dans l'adjudication sur soumissions le moyen de réduire leurs coûts de transaction en soumettant leurs offres à distance. C'est donc conscients de cet avantage que ces derniers ont soutenu l'ONF dans sa décision d'abandonner définitivement la procédure d'adjudication au rabais. Un bénéfice qui devrait être encore plus significatif avec le développement en cours de la digitalisation de la procédure d'adjudication sur soumissions, appelée à se développer en 2020. En effet, grâce à la plate-forme web de l'ONF, les enchérisseurs à distance ne sont plus tenus de faire parvenir leurs offres avant la vente mais peuvent les saisir en même temps que les concurrents présents dans la salle. Cette caractéristique offerte par ce nouveau dispositif sociotechnique, qui se veut pour l'instant complémentaire des ventes en présentiel, les autorise à suivre la séance de vente en direct et à modifier leurs offres en fonction des prix observés.

Mais le principal bénéficiaire de ce changement demeure l'ONF qui profite pleinement du fonctionnement de la procédure d'adjudication sur soumissions pour dynamiser la compétition et contraindre les enchérisseurs à révéler des informations stratégiques durant la séance. Nous relevons plusieurs explications à cette situation.

Tout d'abord, en autorisant le dépôt d'offres à distance, ce format d'enchères écrites accroît chez les enchérisseurs l'incertitude sur le nombre et l'identité des participants à la vente. N'ayant plus la possibilité de jauger d'un simple regard le niveau de la concurrence dans la salle, les acheteurs susceptibles de s'entendre ne sont pas à l'abri que le lot convoité soit pris par un acheteur distant. La méconnaissance sur la réalité de la concurrence conduit les forces du marché à restreindre le jeu des relations sociales à l'origine des pratiques collusives (Athey *et al.*, 2011). Le recours à la plate-forme numérique est aussi l'occasion pour l'ONF de réduire les dépenses engagées jusqu'à présent pour l'organisation des ventes dans des lieux

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

physiques (location de salles, déplacement du personnel, etc.).

De plus, cette procédure a l'avantage, dans la lutte engagée par l'ONF pour le contrôle de l'information, de contraindre les enchérisseurs à transmettre leurs offres. Cette spécificité du format d'enchère améliore la connaissance de l'ONF en lui donnant pour chaque lot le nombre d'enchérisseurs, leur identité, et le montant de leurs offres. Elle lui livre une base de données qui une fois exploitée facilite la constitution des futurs lots de bois et laisse espérer des gains supérieurs :

« 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 superintéressante. » (Jean-Pierre M., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

De plus, elle n'impose pas au vendeur d'indiquer oralement un prix de départ ce qui lui évite, comme cela arrivait parfois lors des adjudications au rabais, de se faire prendre le lot dès l'annonce de sa mise à prix :

« 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, alors vous aviez estimé 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. »* (Gérard B., responsable du service bois dans une agence territoriale de l'ONF)

Enfin, elle fournit à l'ONF, grâce aux soumissions reçues, un support de comparaison pour ses propres estimations de valeur des lots :

« Quand ils font leur étude des prix de retrait, ils le font sur la moyenne, tandis que s'ils la font uniquement sur le 1er prix, ils n'ont qu'un prix, ça leur est utile pour eux, pour savoir où est le prix du marché. Ils prennent les trois premiers prix, ils prennent la moyenne et puis, ils ont le prix du marché. » (Christophe L., exploitant forestier)

Cette caractéristique octroie à l'ONF une plus grande souplesse dans la gestion des séances de vente. Elle l'autorise, après avoir pris connaissance des offres, à modifier, en fonction de ses objectifs de vente, le prix de retrait, que ce soit à la baisse, si celui-ci est légèrement supérieur aux offres reçues et que le directeur souhaite vendre le lot, ou à la hausse, s'il estime qu'ayant déjà atteint ses objectifs il peut réserver une partie des lots pour de futures séances.

Finalement, il est intéressant de noter que cette procédure, souhaitée par les acheteurs lors de l'épisode des tempêtes de 1999, instaure depuis à l'ONF un rapport de force qui lui est plus favorable durant la vente.

*
* *

Dès la fin du haut Moyen Âge, la France a disposé d'outils juridiques permettant la protection et la valorisation de ses forêts sur le long terme. La continuité pluriséculaire d'une partie de ce cadre juridique atteste de sa pertinence (Morin, 2010). En ce qui concerne la politique forestière de l'ONF, la persistance, depuis le XIVe siècle, de la commercialisation des lots de bois par l'intermédiaire de procédures d'enchères confirme l'intérêt porté pour cet instrument du gouvernement des conduites largement mobilisé depuis par l'État sur d'autres domaines économiques (licences UMTS, obligations assimilées au Trésor, immobiliers, etc.). Toutefois, l'analyse menée à propos de la dynamique de la construction sociale des procédures d'enchères nous a permis de montrer que si la légitimité accordée au système d'enchères

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

a été constante, celle associée aux formats d'enchères a fortement changé sous l'effet conjugué d'éléments fortuits (tempêtes de 1999), du rapport de force entre les acheteurs et de l'évolution des objectifs poursuivis par l'administration forestière (lutte contre la prévarication des agents forestiers et les collusions, maîtrise des informations sur la vente, hausse des recettes, capacité du système à trouver un consensus sur la valeur des lots ou bien encore baisse des coûts de mobilisation des bois pour la filière).

Par ailleurs, à travers l'étude des modalités de fonctionnement des trois procédures d'enchères et des circonstances de leur mise en place, nous avons montré comment l'État a gouverné les conduites économiques des acheteurs en orientant leurs comportements grâce à la mobilisation de dispositifs de régulation des informations durant la vente, tout en modifiant les représentations attachées aux procédures d'enchères. Enfin, nous considérons que la volonté de l'ONF de recourir actuellement à la seule procédure d'adjudication sur soumissions résulte à la fois du manque de légitimité des anciennes procédures, mais aussi de la capacité de cette dernière à maintenir un certain équilibre entre les intérêts parfois contradictoires des acheteurs entre eux et ceux d'un établissement public, prié par l'État d'améliorer ses recettes, tout en veillant à maintenir la compétitivité de la filière bois (*tableau 1*).

D'un point de vue plus général, cette étude révèle le pouvoir explicatif qu'offre la théorie de la dépendance au chemin pour :

– expliquer comment, une fois sélectionnée de façon contingente, une institution peut faire l'objet d'un processus d'autorenforcement en raison notamment de la légitimité qui lui est conférée par les acteurs en présence ;
– identifier les mécanismes qui conduisent à des points de changement historique caractérisés par l'émergence de nouvelles trajectoires institutionnelles en parallèle ou en remplacement des institutions existantes, et ce afin d'intégrer les nouveaux enjeux économiques et politiques.

À ce titre, nous pensons que cette théorie peut offrir au programme de recherche initié par la sociologie des marchés un cadre analytique supplémentaire particulièrement utile pour appréhender, dans les futures études empiriques, les processus d'émergence, de stabilité et de changement des institutions marchandes établies par la puissance publique. ■

© Société française d?économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ansaloni M., Trompette P., Zalio P.-P. (2017). Le marché comme forme de régulation politique, *Revue française de sociologie*, vol. 58, n° 3, pp. 359-374.

Arthur B. (1994). *Increasing returns and path dependence in the economy*. University of Michigan Press, 224 p.

Athey S., Levin J. Seira E. (2011). Comparing open and sealed bid auctions: evidence from timber auctions. *The Quarterly Journal of Economics*, n° 126, pp. 207-257.

de Colyar H. A. (1912). Jean-Baptiste Colbert and the codifying ordinances of Louis XIV. *Journal of the Society of Comparative Legislation*, vol. 13, n° 1, pp. 56-86.

Dalloz D. (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*. Paris, Bureau de la jurisprudence générale, tome 25, 628 p.

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

Dubuisson-Quellier S. (2016). *Gouverner les conduites*. Paris, Presses de Sciences Po, 480 p.

François P. (2011). *Vie et mort des institutions marchandes*. Paris, Presses de Sciences Po, 264 p.

Galisset C.-M. (1843). *Corps du droit français ou recueil complet des lois, décrets et ordonnances sénatus-consultes, règlements, avis du conseil d'état, rapports au roi, instructions ministérielles, etc., publiés depuis 1789 jusqu'à nos jours*. Paris, Chez Blanchet, Tome 6, 1209 p.

Goffman E. (2003). *La mise en scène de la vie quotidienne.* Paris, Les Éditions de Minuit, tome 1 : *La présentation de soi*, 256 p.

IFN (2003). Les tempêtes de décembre 1999. Bilan national et enseignements. *L'IF*, n° 3, pp. 1-8.

Karpik L. (2007). *L'économie des singularités*. Paris, Gallimard, 384 p.

Lazega Emmanuel (2009). Théorie de la coopération entre concurrents. *In* Steiner P., Vatin F. (dir.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF, 848 p.

Le Velly R., Goulet F., Mallard A. (2015). Les connaissances dans le marché. *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 9, n° 1, pp. 1-16.

Loisier A.-C. (2019). *Rapport d'information n° 563 (2018-2019)*. Fait au nom de la commission des affaires économiques, déposé le 12 juin 2019, 62 p.

Mahoney J. (2000). Path Dependence in Historical Sociology. *Theory and Society*, n° 29, pp. 507-548.

Maule J. A., Hockey R. J., Bdzola L. (2000). Effects of time-pressure on decision-making under uncertainty: Changes in affective state and information processing. *Acta Psychologica*, n° 104, pp. 283-301.

Meaume E. (1846). *Manuel de l'adjudicataire et du garde-vente des coupes dans les bois de l'État, des communes et des établissements publics*. Paris, au bureau des Annales forestières, 48 p.

Morin G.-A. (2010). La continuité de la gestion des forêts françaises de l'ancien régime à nos jours, ou comment l'état a-t-il pris en compte le long terme. *Revue française d'administration publique*, vol. 132, n° 2, pp. 233-248.

Mougeot M., Naegelen F. (1991). Malédiction du vainqueur et rationalité économique. *Revue économique*, vol. 42, n° 1, pp. 29-50.

Office National des Forêts. (2004). La Mobilisation des bois en forêts publiques en 2003 et les prix obtenus aux grandes ventes de l'automne 2003. *Revue forestière française*, vol. 56, n° 1, pp. 29-45.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

Office National des Forêts. (2008). *Ventes de bois des forêts publiques. Textes essentiels*. Saint-Just-La-Pendue, 322 p.

Palier B. Surel Y. (2010). *Quand les politiques changent : temporalités et niveaux de l'action publique*. Paris, L'Harmattan, 422 p.

Rémy J. (1993). La canne et le marteau. Le cercle enchanté des ventes aux enchères. *Ethnologie française*, vol. 23, n° 4, pp. 562-578.

Sainctyon (Sieur de). (1610). *Les Edicts et ordonnances des Roys : coustumes des provinces, reglemens, arrests et jugemens notables, des eaues et forets, recueillis et divisez en trois livres, avec observations de plusieurs choses dignes de remarque*. Paris, chez la Veuve Abel Langelier, 1136 p.

Smith C. (1989). *The social construction of value*. Berkeley et Los Angeles, University of California Press, 225 p.

Schreyögg G., Sydow J. (2010). *The hidden dynamics of Path Dependence. Institutions and Organizations.* London, Palgrave Macmillan UK, 265 p.

Thelen K. (2003). Comment les institutions évoluent : perspectives de l'analyse comparative historique. *L'Année de la régulation*, n° 7, pp. 13-44.

© Société française d?économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)

ANNEXE

Tableau 1. **Les facteurs actuels de rejet/sélection des procédures d'enchères présentes dans le règlement des ventes de l'ONF**

Procédure d'enchères	Facteurs de rejet	
	Enchérisseurs	*ONF*
Enchères montantes	Peur d'un emballement des prix du fait de la possibilité de surenchérir pendant la vente sur la dernière offre	Collusion facilitée Volonté de ne pas déstabiliser la filière bois face au risque d'une envolée des prix
Adjudication au rabais	Importance des coûts de transaction liés au déplacement dans les salles pour les acheteurs nécessitant de gros volumes	Risque de se faire prendre le lot à la mise à prix Absence de connaissance sur le nombre d'acheteurs et le montant des offres
	Facteurs de sélection	
Adjudication sur soumissions	Annonce, sous conditions, du vainqueur et des deux meilleures offres non retenues facilite la production d'un consensus sur la valeur des bois Possibilité de soumissionner à distance (baisse des coûts de transaction, zone d'approvisionnement élargie)	Maîtrise de l'information (nom des offreurs, nombre et montant des offres) qui facilite l'adaptation du prix de retrait et la constitution des lots Suppression de la présence physique des enchérisseurs avec la digitalisation qui peut renforcer la concurrence Volonté d'améliorer l'approvisionnement de la filière bois

Source : l'auteur.

© Société française d'économie rurale | Téléchargé le 13/10/2020 sur www.cairn.info via ISARA (IP: 193.55.245.253)