



UNIVERSITÉ PARIS-SORBONNE

École Doctorale V - Concept et Langages

Groupe d'Etude des Méthodes de l'Analyse Sociologique de la Sorbonne

THÈSE

pour obtenir le grade de
DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ PARIS-SORBONNE

Discipline : Sociologie

Présentée et soutenue par :

Gérard MARTY

le 5 février 2013

**Sociologie des institutions marchandes : le cas de la mise en vente des
bois publics en Lorraine**

Sous la direction de :

M. Pierre DEMEULENAERE Professeur à l'Université de Paris-Sorbonne

JURY

M. Franck COCHOY

M. Claude DIDRY

M. Pierre DEMEULENAERE

Mme Marie-France GARCIA-PARPET

Mme Raphaële PREGET

M. Philippe STEINER

Professeur à l'Université de Toulouse II – Le Mirail

Directeur de recherche au CNRS – IDHE ENS Cachan

Professeur à l'Université de Paris-Sorbonne

Chargée de Recherche à l'INRA – RITME

Chargée de Recherche à l'INRA – LAMETA

Professeur à l'Université de Paris-Sorbonne & IUF

Remerciements.

Ce travail n'aurait sans doute pas vu le jour sans la participation d'un grand nombre de personnes que je tiens, ici, à remercier.

J'adresse tout d'abord mes remerciements les plus sincères à mon directeur de thèse, Pierre Demeulenaere, pour m'avoir fait confiance et accompagné durant toutes ces années de DEA et de thèse.

Je voudrais aussi remercier Raphaële Préget, pour avoir accepté tout de suite de travailler avec moi sur la thématique des enchères de bois publics. Ses commentaires et son optimisme constant à l'égard de mes travaux ont été pour moi un facteur de motivation.

Je remercie également Claude Didry, Franck Cochoy, Marie-France Garcia Parpet et Philippe Steiner pour l'honneur, qu'ils me font de participer à ce jury.

Ce travail doit également beaucoup à la collaboration de tous les membres du Laboratoire d'Economie Forestière de Nancy, encore présents ou partis dans d'autres centres de recherche. Merci, tout particulièrement, à Anne Stenger et Franck Lecoq pour m'avoir ouvert les portes du laboratoire dès notre premier rencontre, considérant qu'une approche sociologique au côté de celle des économistes ne pourrait qu'améliorer la compréhension des problématiques forestières. Merci à Serge et Claire pour leur soutien (en tant qu'exilés du Sud, on se comprend !), à Marielle pour avoir accepté de partager depuis tant d'années le même bureau, à Alexandra pour m'avoir toujours trouvé, dans la minute, les données sur la forêt dont j'avais besoin, à Max pour son expertise forestière avisée, à Evelyne pour toute l'aide administrative apportée, et enfin à Ahmed, Philippe, Olivier, Jens, Arnaud, Julien, Marieke, Jean-Pierre mais aussi Sandrine, Jean-Marc, Lisette et Lise, et bien sûr, à tous mes collègues doctorants ou ex-doctorants pour toute la sympathie qu'ils ont su témoigner en permanence à l'égard de « *leur sociologue* ».

Je souhaite remercier David Gasparotto, Nathalie Briot et Sylvie Geller du Centre de documentation forestière de Nancy ainsi que François Lormant et Jean-Pierre Husson de l'Université de Lorraine pour leur aide précieuse durant mes recherches bibliographiques.

Un grand merci à Monique (chère collègue !), Victoria et Jonathan pour avoir traqué les fautes tant en français qu'en anglais, à Valérie et Daniel pour leur aide respective.

J'exprime mes sincères remerciements à tous les acteurs de la filière bois pour avoir accepté de m'accorder de leur temps dans le cadre des entretiens réalisés.

Je remercie chaleureusement tous mes amis d'Albi (que de chemin parcouru depuis les après-midis « *flipper* », les heures passées ensemble à la bibliothèque Rochegude ou dans nos repères toulousains...) de Nancy et d'ailleurs qui en prenant le temps régulièrement de me demander où j'en étais de ma thèse m'ont donné la motivation nécessaire pour ne jamais baisser les bras. J'ai une pensée particulière pour ma « *sister* » Marie-Christine qui malgré la distance a toujours su rester proche de moi.

Mes remerciements vont tout spécialement à Ann et à mon petit garçon, Tom. Merci d'avoir toujours été là, à mes côtés, sans me faire le moindre reproche pour tous les moments passés loin de vous à rédiger. Merci Ann pour ton soutien et pour toutes ces heures passées à lire et relire mes écrits.

Enfin, je souhaite exprimer toute ma gratitude à ma mère, pour m'avoir donné la chance de faire des études longues et pour m'avoir toujours soutenu dans mes choix universitaires.

Cette thèse est dédiée à la mémoire de mes grands-parents (Marie-Rose, Marcelle, Gabriel et Emile) et de l'homme qui m'a donné l'envie de devenir enseignant, Jean-Pierre Marty, mon père.

Sommaire

Introduction.....	7
Section 1. Terrain d'étude.....	11
1.1. La forêt en Lorraine.....	12
1.2. La filière bois en Lorraine.....	26
Section 2. Méthodologie.....	39
Section 3. Plan de la thèse.....	41
Chapitre 1 : Analyse des conditions d'encastrement des phénomènes économiques.....	45
Section 1. L'origine de la notion d'encastrement. Un désencastrement élaboré : l'apport fondateur de K. Polanyi.....	47
1.2. Le marché autorégulateur : une construction sociale limitée dans le temps.....	49
1.3. L'économie réencastree.....	51
Section 2. L'encastrement relationnel et structural de M. Granovetter.....	53
2.1. Définition de l'encastrement relationnel et structural.....	53
2.2. Encastrement et confiance dans les relations marchandes.....	59
2.3. La nécessité de dépasser l'encastrement « réticulaire ».....	66
Section 3. L'encastrement politique.....	74
3.1. L'influence de la sphère politique sur le comportement économique.....	75
3.2. La nature plurielle de l'économie.....	76
Section 4. L'encastrement cognitif.....	78
4.1. La remise en cause du postulat d'hyperationnalité.....	78
4.2. La performance des activités économiques.....	80
Section 5. L'encastrement institutionnel.....	91
5.1. Qu'est-ce qu'une institution ?.....	92
5.2. Encastrement institutionnel formel.....	100
5.3. L'encastrement institutionnel informel ou encastrement culturel.....	104
Section 6. L'imbrication entre les formes d'encastrement. Illustration à partir de l'étude de D. McKenzie et Y. Millo (2003) à propos du <i>Chicago Board Options Exchange</i>	112
6.1. La construction sociale du CBOE.....	113
6.2. La performance du modèle de Black, Scholes et Merton.....	115
Conclusion.....	116
Chapitre 2 : L'encastrement des ventes aux enchères de bois publics.....	118
Section 1. Analyse sociologique des mécanismes d'enchères de bois publics.....	119
1.1. Définition du système d'enchères et spécificités des enchères bois publics.....	121
1.2. L'encastrement institutionnel des ventes aux enchères de bois publics.....	135
1.3. Influence de l'encastrement structural et culturel sur l'allocation des lots de bois publics.....	188
Section 2. Le spectacle des ventes aux enchères de bois publics.....	202
2.1. Les équipes en présence lors de la mise en scène des enchères de bois publics.....	202
2.2. L'influence des dispositifs dans la préparation et la mise en scène de l'échange marchand.....	208
2.3. La performance du crieur dans les enchères au rabais.....	246
2.4. Le dénouement des enchères de bois publics : un triple enjeu pour les participants à la vente.....	252
Conclusion.....	269
Chapitre 3 : Les apports du modèle théorique d' « <i>embranchement institutionnel</i> » dans la compréhension du processus de changement institutionnel.....	271
Section 1. L'efficacité des institutions dans le « <i>paradigme évolutionnaire classique</i> ».....	272
1.1. Les premières références à l'analogie à la biologie : l'emprunt à C. Darwin.....	274
1.2. L'apport d'Alchian : le maintien du principe de sélection optimale grâce l'hypothèse de rationalité ex-post.....	279
1.3. L'ordre spontané de F. Hayek.....	281
1.4. Les arrangements institutionnels de la <i>Nouvelle Economie Institutionnelle</i>	283
Section 2. Les limites du « <i>paradigme évolutionnaire classique</i> ».....	286
2.1. Les limites de l'analogie biologique des modèles économiques.....	286
2.2. Le modèle « <i>d'équilibre ponctué</i> » : un modèle d'évolution plus proche de la réalité sociale.....	290
2.3. L'impact des conditions d'encastrement dans l'évolution institutionnelle.....	293
Section 3. Les apports de la théorie de la dépendance au chemin dans la compréhension de la dynamique institutionnelle.....	307
3.1. Les conditions d'une dépendance au chemin.....	308
3.2. Le processus de dépendance au chemin : formation et propriétés.....	315
3.3. Les domaines d'application du concept de la dépendance au chemin.....	320

3.4. Dépendance au chemin et changement institutionnel.....	328
Conclusion.....	337
Chapitre 4. Des enchères aux contrats d’approvisionnement ou l’émergence d’un « <i>embranchement institutionnel</i> » en matière de vente de bois publics.....	339
Section 1. L’enchère : un cas de dépendance au chemin.....	341
1.1. La réglementation des ventes de bois publics : analyse d’une dépendance au passé.....	342
1.2. Le processus d'autorenforcement à l'œuvre dans le système d'enchères.....	358
1.3. Le verrouillage institutionnel du système de commercialisation des bois publics.....	373
Section 2. Le développement des contrats d’approvisionnement négociés de gré à gré : l’apparition d’un embranchement institutionnel.....	382
2.1. Un nouveau cadre pour la commercialisation des bois : La Loi sur le Développement des Territoires Ruraux et le contrat Etat-ONF 2007-2011.....	383
2.2. Les tempêtes de 1999 : variables exogènes du changement.....	389
2.3. Les facteurs endogènes.....	394
Section 3. Les raisons du maintien de l’ancienne trajectoire institutionnelle.....	410
3.1. Les difficultés techniques de mise en œuvre de la contractualisation.....	411
3.2. Légitimité économique de l’adjudication.....	414
3.3. La légitimité morale de l’enchère.....	428
Conclusion.....	447
Conclusion générale et perspectives.....	449
Bibliographie.....	459

Table des illustrations.

Liste des photos.

Photo n°1 : Tableau intitulé : « *Vente d'une coupe de bois aux enchères* ».

Photo n°2 : Groupe d'acheteurs en discussion avant le début de la vente.

Photo n°3 : Le bureau de vente.

Photo n°4 : Exemple d'un article présent dans le catalogue de vente de l'ONF provenant de la forêt domaniale de Fraize.

Photo n°5 : Bois vendu en bloc et sur pied en forêt domaniale de Haye.

Photo n°6 : Grumes de hêtre façonnées en forêt domaniale de Haye.

Photo n°7 : Grume de hêtre façonnée présentant un cœur rouge en forêt domaniale de Haye.

Photo n°8 : Salle des ventes (Amphithéâtre du campus de l'ONF à Velaine-en-Haye).

Photo n°9 : Boîtier électronique contenant la carte permanente individuelle.

Photo n°10 : Affichage des informations relatives à l'adjudicataire et les 2 offres suivantes dans une vente informatisée.

Photo n°11 : Tenues n°1 dite de « *ville ou de cérémonie* » et n°2 dite « *partenaire ou de représentation* ».

Photo n°12 : Grille tarifaire unique utilisée par le crieur pour annoncer oralement les prix.

Photo n°13 : Crieur de l'ONF lors de la vente par adjudication au rabais à Porcelette (57).

Liste des Figures.

Figure n°1 : Les relations commerciales entre les acteurs de la filière bois.

Figure n°2 : Les produits issus de la filière bois.

Figure n°3 : Le jeu de la confiance (Source : Kreps, 1990, p. 100).

Figure n°4 : Processus de formation du chemin (Source : Sydow & al., 2005).

Figure n°5 : Modèle d'« *embranchement institutionnel* ».

Figure n°6 : Modèle d'« *embranchement institutionnel* » appliqué aux institutions marchandes de bois publics.

Figure n°7 : Processus de formation du chemin de dépendance au système d'enchères.

Figure n°8 : Evolution des modes de commercialisation des bois publics.

Liste des Tableaux.

Tableau n°1 : Volume de bois en forêt de production par essence.

Tableau n°2 : Evolution des modes de mises en marché par l'ONF en France.

Introduction.

Les modes de vente des bois publics, proposés majoritairement en bloc et sur pied, font en France l'objet de débats récurrents entre les acteurs de la filière bois qui restent à ce jour non tranchés. La thèse que nous présentons vise à apporter un éclairage sociologique nouveau dans la discussion engagée sur cette problématique depuis bientôt près de trente ans. En effet, à la lecture des différents rapports publics établis sur le devenir de la forêt (Bétolaud & Méo, 1978 ; Duroure, 1992 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003), il ressort que le système d'enchères, mode de vente historiquement prédominant, est accusé d'être en partie à l'origine du manque de compétitivité des transformateurs de bois, conduisant à cette situation paradoxale : la France, pays développé détenant une des plus grosses ressources forestières en Europe¹, possède un solde commercial négatif pour les produits en bois du fait qu'elle exporte ses bois ronds et importe des produits finis. Ce constat a alors donné lieu, après plusieurs tentatives, à une modification profonde des institutions appliquées aux ventes de bois publics. Pour la première fois depuis plusieurs siècles, une nouvelle réglementation des ventes de bois publics était mise en place par l'Office National des Forêts (ONF), suite à la publication de la Loi sur le Développement des Territoires Ruraux (LDTR) de 2005 et de ses décrets, mettant fin au monopole accordé au système d'enchères.

Cependant, dès l'annonce en 2006 de la part de l'ONF et de la Fédération Nationale des Communes Forestières (FNCOFOR) de développer² à grande échelle les contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré parallèlement aux ventes aux enchères, une partie des acteurs de la filière bois n'a eu de cesse de remettre en cause ce nouveau cadre institutionnel, allant même jusqu'à boycotter à plusieurs reprises les ventes. Parmi ces opposants, on trouve entre autres les exploitants forestiers inquiets de voir l'ONF dépasser ses prérogatives traditionnelles (accueil du public et production de bois) pour occuper leur place dans la filière bois : « *Ils contactent directement nos clients, c'est une concurrence déloyale. Ils voient les arbres comme une rentrée d'argent* » (Forestier, 2006, p. 40). Il semble que la modification des institutions marchandes opérée avec la LDTR de 2005 constitue une véritable révolution dans l'histoire de la commercialisation des bois tout aussi importante qu'ont pu l'être en leur temps la mise en place de l'ordonnance de Colbert en 1669 ou la création du premier code forestier en 1827. Ce changement des règles de mise en vente des

¹ La forêt française est la première forêt feuillue d'Europe.

² Cet engagement a été pris dans le nouveau contrat Etat-ONF 2007-2011.

bois publics, souhaité depuis plusieurs décennies par les uns et redouté par les autres, a alors rapidement soulevé un certain nombre d'interrogations : Comment expliquer la persistance du système d'enchères sur plusieurs siècles, alors même que son efficacité était régulièrement dénoncée dans les rapports publics ? Quels sont les facteurs qui ont finalement permis l'émergence d'une nouvelle trajectoire institutionnelle malgré la forte inertie organisée autour du système d'enchères ? Quelles sont les conséquences de l'évolution du cadre institutionnel sur l'organisation de la filière bois ? Comment s'organise la résistance autour du système d'enchères ?

Pour répondre à ces questions qui intéressent à la fois les économistes, par rapport à la sélection des règles d'allocation des biens et de fixation du prix, mais aussi les sociologues, en ce qui concerne les facteurs non économiques mobilisés pour justifier le recours aux contrats ou aux enchères, nous avons choisi d'inscrire ce travail dans la tradition de la sociologie économique, estimant qu'il importe, comme le souligne P. Steiner, que la discussion entre l'économie et la sociologie reste ouverte : « *de manière à fournir de meilleures explications des faits économiques que ne le font l'un et l'autre de ces deux savoirs lorsqu'on les met en œuvre d'une manière isolée ou, pire, contradictoire* » (Steiner, 2011, p. 3).

Ainsi, la première partie de notre thèse est consacrée à l'étude des ventes aux enchères de bois publics. Il nous paraît, en effet, important pour mieux rendre compte par la suite des critiques à l'origine de la remise en cause de ce mode de vente, mais aussi des arguments énoncés en faveur de son maintien, de présenter la réalité de son fonctionnement. Pour ce faire, nous proposons d'identifier les conditions d'encastrement de ces ventes, considérant que les comportements des acteurs lors des échanges ne sont pas uniquement orientés par la recherche de la maximisation de leur utilité économique mais sont influencés par l'interaction complexe de facteurs économiques, socio-structuraux, politiques, cognitifs, institutionnels formels et culturels. Il s'agit notamment de démontrer qu'à travers la mise en scène de ces enchères, les acteurs s'attachent à définir de façon collective un consensus sur la valeur et l'allocation des lots de bois. Cependant, l'intérêt porté aux conditions d'encastrement des enchères de bois implique sur le plan théorique de réaliser au préalable un travail de clarification sur la notion même d'« *encastrement* ». En effet, cette dernière, jugée fondamentale³ pour la : « *Nouvelle*

³ Bien que la sociologie économique soit très fragmentée (Lévesque, 2006), on peut considérer que cette discipline repose sur un certain nombre de propositions fondamentales. Nous pensons que celles avancées par M. Granovetter dans son article : « *Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis* », publié en 1992 dans la revue *Acta Sociologica*, constituent un socle de référence désormais reconnu par l'ensemble des auteurs développant une : « *perspective sociologique aux faits économiques* » (Smelser &

Sociologie Economique » (Swedberg, 1997, p. 166), fait l'objet de critiques en raison de son : « *flou théorique* » (Portes & Sensenbrenner, 1993, p. 1321), dû en grande partie à la prolifération des contextes généralement pris en compte (Eme, 2008, p. 6). Prenant le parti de considérer que cette notion constitue, au contraire, une opportunité pour faire coexister des approches complémentaires (Laville & al., 2000, p. 16), nous proposons, à partir de plusieurs typologies existantes (Zukin & Di Maggio, 1990 ; Le Velly, 2002), d'effectuer une synthèse des formes d'encastrement. Notre conviction est que cette notion, loin d'être un : « *parapluie conceptuel* » (Portes & Sensenbrenner, 1993, p. 1346), possède une : « *portée théorique générale* » (Caillé, 2009, p. 99) qui peut fournir un cadre général pour analyser l'émergence, le fonctionnement et l'évolution de l'ensemble des activités économiques.

Le second volet de notre travail porte quant à lui sur l'évolution du cadre institutionnel appliqué aux ventes de bois publics. Nous y montrons que, sous l'effet de variables exogènes (tempêtes de 1999) et endogènes (contraintes budgétaires de l'ONF, rapport de pouvoir au sein de la FNB, sauvegarde de l'emploi et du tissu industriel local), un embranchement institutionnel s'est rapidement mis en place, entraînant le développement d'une nouvelle forme de commercialisation des bois publics au côté du système d'enchères. Cette description socio-historique du changement opéré dans la réglementation du cadre marchand, aux conséquences profondes pour la filière bois, s'appuie sur le plan théorique à la fois sur la notion de : « *construction sociale des institutions économiques* » (Swedberg, 1997, p. 166) ainsi que sur celle de : « *dépendance au chemin* ». Elle est l'occasion pour nous de poursuivre sur le plan théorique un double objectif. Il s'agit en premier lieu de présenter la contribution que la théorie de la dépendance au chemin peut apporter à la sociologie économique dans la compréhension de l'évolution des institutions marchandes. On peut effectivement s'étonner

Swedberg, 2005, p. 4). Dans cet article, M. Granovetter y fait les trois propositions suivantes : « 1) *La poursuite d'objectifs économiques est normalement accompagnée par la quête d'objectifs non économiques tels que la sociabilité, la reconnaissance, le statut social et le pouvoir.* 2) *L'action économique (comme toutes les actions) est socialement située et ne peut être expliquée par les seules motivations individuelles ; elle est encadrée dans des réseaux permanents de relations personnelles plutôt qu'accomplie par des acteurs atomisés.* 3) *Les institutions économiques (comme toutes les institutions) n'apparaissent pas automatiquement sous une forme donnée, déterminée par des circonstances extérieures, mais sont socialement construites* » (Granovetter, 1992, p. 4). La première proposition vise à rappeler que pour les sociologues, l'action économique est une forme d'action sociale et que par conséquent, les motivations qui la sous-tendent ne sont pas uniquement réduites à la recherche de l'intérêt mais qu'elles peuvent dépendre d'autres objectifs orientés par des valeurs non économiques. La seconde proposition a, quant à elle, bénéficié d'une forte notoriété en introduisant la notion d'encastrement empruntée à K. Polanyi (1983), afin de souligner, d'une part, que les individus ne doivent pas être perçus comme des êtres seuls et que, d'autre part, leurs actions économiques sont influencées par les liens sociaux tissés à l'intérieur de réseaux de relations personnelles. Enfin, la dernière proposition repose sur l'idée que les institutions économiques n'apparaissent pas automatiquement en prenant une forme inévitable mais sont le fruit d'un long processus de création sociale (Granovetter, 1990, p. 96).

que cette théorie soit assez peu mobilisée dans les travaux de sociologie économique⁴, alors même que son intérêt est mis en avant par M. Granovetter et R. Swedberg pour expliquer que le processus social, à l'œuvre dans la construction des institutions économiques, est soumis à des contraintes déterminées par : « *le développement historique antérieure de la société, du politique, du marché et de la technologie* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 134). Cette situation est d'autant plus paradoxale que la notion de dépendance au chemin a vu, en l'espace de deux décennies, sa popularité s'accroître rapidement dans les autres sciences sociales (Schreyögg & Sydow, 2010). Elle occupe notamment une place privilégiée dans les travaux de sciences politiques menés par les représentants de l'« *institutionnalisme historique*⁵ » ou de la « *Nouvelle Economie Institutionnelle*⁶ » pour expliquer les raisons et les modalités historiques du changement institutionnel. A ce titre, la prise en compte de la notion de dépendance au chemin dans le travail d'analyse du processus de construction sociale des institutions économiques nous paraît indispensable à chaque fois que les conditions de sa présence peuvent être établies, c'est-à-dire « *à chaque fois que les processus du choix social implique un phénomène de rétroaction positive* » (Genschel, 2006, p. 507). Elle permet de faire le lien entre les propositions 2) et 3) de M. Granovetter (1992) en démontrant qu'à la suite d'un processus d'autorenforcement (Mahoney, 2000) lié à la présence de rendements croissants (Arthur, 1983 ; David, 1985) mais aussi à l'action de facteurs non économiques (socio-structuraux, politiques, culturels), il est possible que la trajectoire institutionnelle socialement construite puisse être durablement verrouillée et conduire à des situations économiques sous-optimales. Toutefois, son utilisation suppose, et c'est là notre deuxième

⁴ Il semble que la place réservée à la théorie de la dépendance au chemin dans la sociologie économique soit plus grande dans la littérature anglophone que dans la littérature francophone. Par exemple, on peut noter que la notion de : « *Path Dependence* » (Genschel, 2006, pp. 507-509) fait l'objet d'une entrée spécifique dans l'« *International Encyclopedia of Economic Sociology* » (Beckert & Zafirovski, 2006). De même, elle figure aussi à plusieurs reprises dans : « *The Handbook of Economic Sociology* » (Smelser & Swedberg, 2005), avec un intérêt prononcé dans le programme de : « *The New Institutionalisms in Economics and Sociology* » (Nee, 2005, pp. 49-74). A l'inverse, dans les ouvrages francophones cherchant à donner une vue d'ensemble de cette discipline, la place accordée à cette notion est assez marginale. En effet, elle n'est pas évoquée dans l'ouvrage de B. Levesque, G. Bourgues & E. Forgues : « *La nouvelle sociologie économique : originalité et diversité des approches* » (2001), ni dans celui de C. Triglia : « *Sociologie économique* » (2002). On la retrouve juste mentionnée dans l'ouvrage de P. Steiner : « *La sociologie économique* » (2011) à propos des travaux de M. Granovetter et P. McGuire (1998) sur l'origine du secteur électrique aux Etats-Unis (Steiner, 2011, p. 54) et dans la contribution de F. Muniesa et M. Callon au : « *Traité de sociologie économique* » de P. Steiner et F. Vatin (2009) où l'on peut lire que la notion de dépendance au chemin a toute sa place dans : « *l'analyse des processus de diffusion des sciences économiques, de leur inventions, de leurs techniques et de leurs modèles* » (Muniesa & Callon, 2009, p. 300). Au final, alors que la notion est : « *bien implantée dans la théorie économique contemporaine* » (Steiner, 2011, p. 54), elle ne bénéficie chez les sociologues francophones que d'une audience réduite.

⁵ Pour une présentation synthétique du courant de l'« *Institutionnalisme historique* » se reporter à Steinmo (2010).

⁶ Nous pensons en particulier aux travaux de D. North (1981, 1990, 1994, 2005) sur les processus de développement économique à travers l'histoire.

objectif, de surmonter le caractère déterministe présent dans la théorie classique de la dépendance au chemin (Sydow & al., 2009, p. 702) pour y préférer une approche plus dynamique où l'opportunité d'un changement institutionnel reste envisageable. A cet effet, nous proposons de développer un nouveau modèle théorique, appelé modèle d'« *embranchement institutionnel* », qui, au-delà du cas de la commercialisation des bois publics, peut permettre d'expliquer d'une manière plus générale les phénomènes de résistance et de changement des institutions économiques.

La suite de notre introduction est consacrée à la présentation du terrain d'étude sur lequel nos investigations ont été menées (Section 1), à la description de la méthodologie suivie durant nos recherches (Section 2) et à l'annonce du plan des chapitres de la thèse (Section 3).

Section 1. Terrain d'étude.

Nous avons choisi comme terrain d'étude le marché des bois publics en Lorraine. Le cas de la commercialisation des bois issus de forêts privées n'est donc pas abordé car ces dernières, à la différence des forêts publiques, ne sont pas soumises au régime forestier et n'ont donc pas à respecter un cadre institutionnel formel, imposé par la puissance publique. Par ailleurs, le choix de circonscrire notre étude à la Lorraine s'explique par la part prépondérante qu'occupe la forêt publique dans cette région (63.3%) en comparaison avec la moyenne nationale (25%) où la forêt privée est largement majoritaire.

Ces précisions sur la délimitation de notre sujet étant faites, il nous semble important, afin de mieux comprendre le fonctionnement des institutions marchandes de bois publics, leur évolution et leurs conséquences pour les acteurs de la filière bois, d'apporter un certain nombre de précisions sur la forêt lorraine. Cette dernière doit, en effet, être appréhendée comme un acteur « *non humain* » (Callon & Law, 1997) qui, nous le verrons tout au long du texte, exerce une influence notable, que ce soit sur l'organisation de la filière bois ou bien encore sur les choix opérés en matière de mise en vente des bois. Pour cette raison, il est nécessaire de présenter, d'une part, l'ensemble des caractéristiques des massifs forestiers lorrains qui possèdent une incidence plus ou moins directe sur notre objet de recherche et d'indiquer, d'autre part, les raisons historiques de la prédominance de la forêt publique en Lorraine, alors même qu'elle est largement minoritaire au niveau national. En effet, cette

spécificité locale est à l'origine d'une forte dépendance des acheteurs de bois envers l'ONF pour leur approvisionnement, ce qui les rend plus sensibles au cadre institutionnel appliqué aux ventes de bois et à son évolution (1.1).

Enfin, il est tout aussi important d'effectuer une présentation de la filière bois en Lorraine afin de saisir la diversité des activités et de s'apercevoir que derrière le regroupement de secteurs professionnels autour d'un même matériau, cette filière s'apparente en réalité à une véritable nébuleuse dans laquelle des activités agricoles et industrielles⁷ donnent lieu à de nombreux marchés ayant leurs propres contraintes (1.2).

1.1. La forêt en Lorraine.

Selon le dictionnaire de l'Académie Française⁸, la forêt se définit comme une : « *vaste étendue⁹ couverte d'arbres ; l'ensemble de ces arbres* ». Elle représente une réalité biologique, géographique et spatiale qui constitue, selon les personnes, un patrimoine soumis au droit de propriété (privée ou publique), une réserve de biodiversité, un lieu récréatif ou, dans le cas qui nous concerne, un territoire de production. Afin de mesurer par la suite le rôle joué par cet acteur « *non humain* » dans la structuration de la filière et l'organisation de la vente des bois publics, nous présentons tout d'abord les caractéristiques des forêts lorraines (1.1.1.) puis nous analysons la structure de la propriété forestière en Lorraine (1.1.2.).

1.1.1. Caractéristiques des massifs forestiers lorrains.

La Lorraine est une terre de contraste où les différences de climat, d'altitude, d'exposition et de qualité des sols ont entraîné une inégale répartition du couvert forestier et des peuplements qui le composent (a), même si la part des feuillus y est largement majoritaire (b). Dans ces forêts, caractérisées par une production de bois d'œuvre conséquente (c) où l'exploitabilité est

⁷ L'amont de la filière centrée sur la gestion sylvicole de la ressource est plus considéré comme une activité agricole tandis que les activités de transformation des bois sont perçues comme des activités industrielles.

⁸ Version électronique du dictionnaire de l'Académie Française (9^{ème} édition), accessible à l'adresse suivante : <http://atilf.atilf.fr/dendien/scripts/generic/cherche.exe?15;s=1821625650;>

⁹ L'Inventaire Forestier National, chargé de mesurer la superficie forestière du territoire national, précise que la forêt est : « *un territoire occupant une superficie d'au moins 50 ares avec des arbres capables d'atteindre une hauteur supérieure à cinq mètres à maturité in situ un couvert arboré de plus de 10 % et une largeur moyenne d'au moins 20 mètres* » (définition donnée sur le site de l'Inventaire Forestier National à l'adresse : <http://www.ifn.fr/spip/>).

jugée plutôt facile (d), la complexité des peuplements peut être perçue comme une faiblesse au moment de commercialiser les bois (e).

a) Un taux de boisement globalement supérieur à la moyenne nationale mais inégal selon les départements.

La Lorraine¹⁰ fournit derrière l'Aquitaine la 2^{ème} plus grosse récolte de bois en France métropolitaine avec 3 363 000 millions de m³ (FCBA, 2012, p. 13). Cette performance s'explique entre autres par l'importance de son couvert forestier destiné à la production de bois¹¹ qui représente une superficie de 869 000 ha, soit 5,4% de la surface forestière de la France métropolitaine. Elle recouvre 37% du territoire lorrain, ce qui est largement supérieur à la moyenne nationale (29, 2%), avec toutefois des disparités fortes¹² entre le département des Vosges¹³, où la couverture forestière atteint 49%¹⁴ et la Moselle où le taux de boisement n'est que de 29% (IFN, 2010a, p. 5).

b) La prédominance des peuplements de feuillus.

En fait, plutôt que d'évoquer la forêt lorraine, il est préférable de parler des forêts lorraines tant la dissemblance entre les massifs forestiers est grande. D'une manière simplifiée, on peut tout de même distinguer deux régions naturelles où la répartition entre les peuplements de feuillus et de résineux diverge. Alors que sur les plateaux calcaires du Nord Est, les plaines et dépressions argileuses du Nord Est et la région de l'Argonne à cheval, les peuplements de feuillus dominent le territoire forestier, la montagne vosgienne¹⁵ abrite quant à elle

¹⁰ Elle englobe quatre départements : Meurthe-et-Moselle, Meuse, Moselle et Vosges.

¹¹ Selon la définition de l'IFN, la « forêt de production » est une forêt disponible pour la production de bois là où son exploitation est possible, sans considération de rentabilité économique, et compatible avec d'autres fonctions. Le taux de forêt de production de 99% en Lorraine est supérieur à la moyenne nationale qui est de 95%.

¹² Cette irrégularité dans la répartition forestière entre les départements trouve son origine dans plusieurs facteurs : « les besoins de la consommation qui, en réglant le prix des bois, ont influé sur la conservation ou la destruction des forêts, la constitution géologique, minéralogique et orographique, dont dépendent la fertilité du sol et du climat, l'extension de certaines cultures et la densité de la population » (Administration des Forêts, 1878, p. 3).

¹³ Dans le département des Vosges on trouve certains massifs dans lesquels le défrichement par l'homme a été très limité en raison d'une densité démographique faible et d'un potentiel économique réduit, à l'image de la Vôge ou des Basses-Vosges gréseuses marquées toutes les deux par des sols pauvres (Husson, 1991, p. 32).

¹⁴ Le taux de boisement atteint même les 75% dans la sylvoécocorégion du Massif vosgien central.

¹⁵ Le massif vosgien est très varié. Il est composé à l'est des Hautes Vosges granitiques, au nord des Basses Vosges gréseuses, au sud des Vosges cristallines, et à l'ouest des collines sous-vosgiennes ainsi que de la Vôge. Si la partie montagneuse située à l'est concentre les peuplements de résineux, la partie ouest en plaine est surtout composée de peuplements feuillus.

majoritairement des peuplements résineux. Néanmoins, malgré la forte concentration de résineux dans cette zone de montagne, les feuillus représentent, comme dans le reste de la France, 66% du volume de bois en Lorraine (Cf. Tableau n°1.).

Parmi les feuillus, le hêtre, le chêne rouvre, le chêne pédonculé, le charme et le frêne sont les plus présents en totalisant ensemble 85% des volumes de feuillus¹⁶ (94 millions de m³). En ce qui concerne les résineux, la diversité des essences est moins grande. On trouve trois essences principales, le sapin pectiné (23 millions de m³), l'épicéa commun (22 millions de m³) et le pin sylvestre (7 millions de m³). Les autres conifères sont répartis entre le douglas et le pin noir autrichien (5 millions de m³) (IFN, 2010a, p. 11).

<i>Essences</i>	<i>Total (en Mm³)</i>
Hêtre	33 ± 4
Chêne rouvre	20 ± 3
Chêne pédonculé	17 ± 2
Charme	16 ± 2
Frêne	8 ± 2
Autres feuillus	17 ± 2
<i>Total feuillus</i>	<i>111 ± 8</i>
Sapin pectiné	23 ± 4
Epicéa commun	22 ± 5
Pin sylvestre	7 ± 2
Autres résineux	5 ± 2
<i>Total résineux</i>	<i>57 ± 7</i>
<i>Total essences</i>	<i>168 ± 10</i>

Tableau n°1 : Volume de bois en forêt de production par essence en Lorraine.

(Source : IFN, 2010a, p. 11)

¹⁶ Les autres feuillus regroupent les grands érables (4 millions de m³), l'érable champêtre (3 millions de m³), le bouleau (3 millions de m³), le tremble (3 millions de m³), le tilleul (2 millions de m³), le merisier (2 millions de m³) (Agreste, 2010a, p. 11).

c) La qualité des bois.

Sur le plan de la qualité des bois, il est important de relever qu'en Lorraine la proportion de bois d'œuvre¹⁷ (67,2%) est supérieure à la moyenne nationale (54,3%). Avec 8 millions de m³ de bois de qualité 1, la région arrive même en première position en France (12% de la production totale). Mais c'est surtout les bois de qualité 2 qui sont les plus présents sur le sol lorrain (60% du volume de bois feuillus et 70% du volume de bois résineux) tandis que les bois de qualité 3 utilisés en bois d'industrie ou de chauffage ne représentent que 32,7% du volume de bois contre 45,7% au niveau national (IFN, 2010b, p. 13). Nous verrons par la suite que la forte présence de ces bois de qualité a une influence notable en Lorraine sur la part des bois vendus aux enchères ou dans le cadre de contrats d'approvisionnement. En effet, en raison d'écart de prix très importants selon les acheteurs observés sur ce type de bois, l'ONF préfère continuer de commercialiser ses bois dans le cadre d'un système d'enchères.

d) L'exploitabilité des bois.

Si la connaissance du volume et de la qualité des bois est cruciale pour avoir une idée de l'offre de bois provenant de la région lorraine, cela ne suffit pas pour autant pour se prononcer sur la possibilité pour la filière locale de bénéficier d'un approvisionnement en bois compétitif. Pour cela, il importe de prendre en compte la faisabilité économique de l'exploitation des forêts¹⁸. Compte tenu des coûts en personnel et en matériel à mobiliser pour réaliser l'exploitation des bois, certaines surfaces forestières difficiles d'accès¹⁹, en pente ou bien encore mal desservies, ne permettent pas d'envisager leur valorisation par la filière bois malgré le potentiel de ressource existant. En Lorraine, l'exploitabilité des forêts est globalement jugée plutôt facile sur 82% de la surface forestière. On note néanmoins des disparités entre les départements, car si dans la Meurthe-et-Moselle et la Meuse 90% des surfaces forestières sont facilement exploitables, 28% du couvert forestier vosgien est très difficile à exploiter en raison de la forte pente (IFN, 2010a, p. 20).

¹⁷ Le bois d'œuvre comprend les bois de qualité 1 (bois servant à faire du tranchage, du déroulage, de l'ébénisterie ou de la menuiserie fine) et de qualité 2 (bois utilisé pour de la menuiserie courante ou bien encore de la charpente).

¹⁸ L'exploitabilité des bois dépend entre autres des conditions d'accès aux parcelles, de la présence ou non de routes forestières à proximité, de la praticabilité du terrain (composition des sols, présence d'obstacles, etc.), de la classe de pente.

¹⁹ Le terrain argilo-limoneux du Plateau lorrain rend les chemins forestiers difficiles à pratiquer surtout durant la période hivernale car il est propice à l'apparition d'ornières provoquées par le passage des engins de débardage.

e) L'importance des peuplements mélangés.

La France métropolitaine possède, du fait de sa diversité écologique (différences géologiques, climatiques et topographiques), 126 essences forestières. Cette richesse est surtout présente dans le Nord Est du territoire où l'on observe : « *une forte prépondérance de peuplements mélangés. Les anciens taillis sous futaie sont riches en essences et la forêt vosgienne associe divers feuillus et conifères* » (IFN, 2007, p. 2). Ainsi en Lorraine, cette diversité naturelle favorise la présence de peuplements dits « *complexes* » parce qu'ils comportent un mélange de plusieurs essences²⁰. Dans la strate recensable, 39% de la surface forestière est composée de peuplements à deux essences, 18% par des peuplements à trois essences et 7% par des peuplements à quatre essences ou plus. Ces forêts riches en essences variées sont principalement localisées sur les plateaux de la Meuse et les régions calcaires de la région.

Cette hétérogénéité dans les massifs forestiers est un avantage pour la Lorraine car cela participe à la protection de la biodiversité et favorise dans le même temps la résistance des massifs face aux facteurs de stress (insectes monophages, champignons pathogènes, vents violents, etc.). Par contre, sur le plan de la valorisation commerciale, ces forêts sont plus problématiques à gérer²¹. Les diverses essences qui composent les peuplements imposent de passer par des circuits de valorisation distincts car ils n'intéressent pas les mêmes acteurs au sein de la filière bois. A titre d'exemple, un scieur de bois résineux ne sera pas concerné par les bois feuillus présents dans une parcelle complexe. Or, en Lorraine, près de 20% des mélanges de peuplements sont mixtes, c'est-à-dire qu'ils sont composés de feuillus et de résineux (mélange de hêtre, de sapin pectiné et d'épicéa entre autres), ce qui représente la combinaison la plus difficile à valoriser car elle entraîne la mobilisation d'acteurs de la filière bois sans lien entre eux. Nous verrons que cette caractéristique sylvicole a longtemps été considérée comme un des freins à la compétitivité de la filière bois du fait qu'elle n'était pas suffisamment prise en compte par les vendeurs au moment de la mise en vente des bois publics.

²⁰ Le nombre moyen d'essences forestières par placette de 700 m² est supérieur en Lorraine à la moyenne nationale. Il oscille entre 6 et 7 espèces d'arbres (IFN, 2010a, p. 28).

²¹ Cette situation se retrouve dans de nombreuses régions françaises. L'importance du nombre d'essences présentes dans les forêts du territoire national (126 espèces, soit près des ¾ des essences présentes en Europe) constitue à la fois une richesse sur le plan de la biodiversité mais aussi une limite pour son exploitation industrielle (Puech, 2009, p. 5).

1.1.2. La propriété forestière en Lorraine : la prédominance des forêts publiques.

Sur le plan juridique, on distingue les forêts privées et les forêts soumises au régime forestier qui sont la propriété de l'Etat, des collectivités et des établissements publics. Mais, alors que la forêt française est essentiellement une forêt privée²², la forêt lorraine est à l'inverse majoritairement publique (a). Cette particularité régionale, que l'on retrouve aussi présente en Alsace²³, est le résultat de plusieurs faits qui ont façonné durablement l'histoire de la Lorraine (b).

a) Typologie de la propriété forestière en Lorraine.

En Lorraine, 851 516 hectares de forêts (Agreste Lorraine, 2010, p. 85) sont partagés entre les *propriétaires privés*, les *collectivités*, les *établissements publics et d'utilité publique* et enfin *l'Etat*.

- **La forêt privée.**

A la différence du reste de la France, la forêt privée ne couvre en Lorraine que 36,75% de la surface forestière totale, soit 313 000 ha (IFN, 2010a). Elle est détenue par 130 511 propriétaires dont 75,8% d'entre eux possèdent moins d'1 ha et 97,6% moins de 10 ha (Agreste Lorraine, 2010, p. 85). Ce morcellement supérieur à la moyenne nationale²⁴ représente un véritable frein à l'exploitation économique des bois (Insee Lorraine, 2012, p. 5), étant donné qu'en dessous de 4 ha la rentabilité de la gestion forestière, jugée trop aléatoire en raison des coûts à engager (réalisation des chantiers, logistique, commercialisation, gestion administrative), entraîne la mise « *hors de l'économie de marché* » (Bourcet & al., 2007, p. 11) d'un volume de bois significatif. Pour lutter contre cette limite, des politiques forestières²⁵ visant au regroupement des petites surfaces forestières peu entretenues, dispersées et donc

²² La forêt privée totalise au niveau national 12.1 millions d'hectares de forêts soit 75% de la surface totale forestière de la France (IFN, 2010b, p. 8).

²³ La forêt publique représente 73% de la surface forestière en Alsace contre seulement 27% pour la forêt privée (IFN, 2010b, p. 6)

²⁴ La Lorraine a un morcellement supérieur au reste de la France. C'est en Meurthe-et-Moselle que l'on trouve la surface forestière moyenne la plus faible avec 1,5 ha contre 1,8 ha pour les Vosges, 1,9 ha pour la Moselle et 2,9 ha pour la Meuse qui correspond à la moyenne nationale (CESEL, 2011, p. 36).

²⁵ Les politiques de réaménagement foncier ont développé plusieurs dispositifs afin de faciliter le regroupement des petites surfaces forestières. On peut citer l'exemple des Echanges et Cessions d'Immeubles Forestiers (ECIF), prévus par la loi d'orientation forestière de 2001, ou bien encore plus récemment le Dispositif d'Encouragement Fiscal à l'Investissement en forêt (DEFI), créé en 2009.

inexploitables individuellement, ont été mises en place. Cependant, malgré des progrès enregistrés dans ce domaine, la problématique du morcellement persiste. Elle est même pour les bois de moins de 4 ha renforcée par l'enfrichement des petites parcelles agricoles et les mutations par héritage qui diminuent la taille des surfaces. Elle constitue pour les propriétaires forestiers une barrière à l'exploitation économique des bois mais aussi un frein à l'exploitation des propriétés voisines en raison de limites de terrain mal définies et des nombreuses dessertes à construire pour les contourner (Puech, 2009, p. 14).

Dès lors, malgré les efforts de regroupement des parcelles et les aides²⁶ accordées aux propriétaires de grandes parcelles (> à 25 ha) pour moderniser les massifs, la forêt privée ne permet pas en Lorraine de mobiliser suffisamment de bois pour garantir l'approvisionnement de l'aval de la filière. Les coûts d'approvisionnement très élevés, dus au morcellement, sont incompatibles avec les prix du bois rendu usine fixés sur les marchés internationaux²⁷, obligeant les acheteurs lorrains à se tourner en priorité vers l'ONF pour obtenir leur volume de bois.

A cette première limite s'ajoute le fait que pour les propriétaires des plus petites surfaces, la forêt est plus perçue comme un élément patrimonial qu'un moyen de production. Dans ces bois dits de « *plaisance* » (Boutet & Philippe, 2003, p. 197), la gestion productive est loin d'être une priorité pour des propriétaires qui voient d'autres intérêts dans leurs bois : « *le bois pour l'usage personnel (35%), l'espace de promenade et de loisir (17%), le patrimoine à transmettre (17%), le cadre paysager (12%), l'espace de nature (10%), les champignons (8%), la chasse (7%), la vente de bois (5%), le produit financier (4%)* » (Maresca, & Picard, 2010, p. 2). L'absence d'intérêt pour l'exploitation commerciale chez ces petits propriétaires forestiers rend très difficile la mobilisation des bois pour la filière : « *Par ailleurs 3,5 millions de Français se la partagent, richesse humaine certes, mais inconvénient aussi, forêt trop morcelée, les propriétaires sont assez difficiles à atteindre et ont pu oublier son potentiel économique. Un paradoxe : la forêt s'étend, c'est un potentiel dormant et l'économie correspondante stagne avec une industrie en souffrance* » (Puech, 2009, p. 5).

²⁶ Les aides prennent la forme de subventions, de crédits d'impôt de la part des pouvoirs publics et de formations ou de conseils de la part des acteurs privés (syndicats, experts forestiers, coopératives).

²⁷ Sur le reste du territoire où la forêt privée est majoritaire et où les industriels de la première transformation sont tenus de s'approvisionner principalement auprès de propriétaires privés, le problème des coûts d'exploitation de ces bois et la difficulté à mobiliser rapidement et sûrement des gros volumes ont contraint les industriels à conserver des tailles plus faibles à l'origine d'une productivité moins grande (Puech, 2009, p. 17).

En Lorraine, on constate que près de 57% des propriétaires n'ont pas recours à des organismes de gestion pour gérer leur massif et assurer la commercialisation de leur bois, ce qui restreint d'autant la capacité d'approvisionnement en bois de la filière. En fait, la production forestière en direction des industries de la première transformation est surtout circonscrite aux propriétaires possédant des surfaces de bois conséquentes. En Lorraine, on dénombre ainsi 1 243 propriétaires²⁸ dont les surfaces forestières sont supérieures à 25 ha²⁹ et qui, à la différence des petits détenteurs, sont impliqués dans la gestion de leurs bois. Ils sont pour la plupart membres de syndicats forestiers privés³⁰ et n'hésitent pas à confier la gestion, l'exploitation et la commercialisation de leurs bois aux coopératives forestières et aux experts forestiers³¹.

- **Les forêts relevant du régime forestier.**

La forêt publique intègre les forêts qui relèvent du régime forestier, défini quant à lui par le livre premier du code forestier. Parmi ces forêts³², dont la gestion est mise en œuvre par l'ONF, on trouve les forêts domaniales qui sont la propriété de l'Etat et les forêts appartenant aux collectivités territoriales ou à des établissements publics et d'utilité publique.

Les 196 forêts domaniales en Lorraine occupent une surface de 222 853 ha (Agréste Lorraine, 2010, p. 85) avec une proportion plus grande en Moselle (40% de la surface forestière contre seulement 20% dans les autres départements). Elles font partie du domaine privé³³ de l'Etat et sont donc, à ce titre, aliénables³⁴. A la différence des forêts privées, 99.6% des forêts

²⁸ Si ces propriétaires ne représentent que 9,5% de l'effectif total, ils détiennent 50,7% du couvert forestier privé (Agréste, 2010, p. 85).

²⁹ Cette surface constitue la limite au-dessus de laquelle le propriétaire est obligé d'avoir un Plan Simple de Gestion (PSG) où dans une première partie il décrit sa propriété, son peuplement, son environnement et dans une deuxième partie indique sa programmation de travaux et de coupes.

³⁰ Plusieurs syndicats sont présents en Lorraine : l'Union Forestière de l'Est, les Forestiers Privés de Meurthe-et-Moselle, Sylvobois (Syndicat de Forestiers Privés de l'Est) et le Syndicat de Propriétaires Forestiers Sylviculteurs de Moselle.

³¹ En Lorraine, on distingue les experts forestiers regroupés au sein du Groupement Régional des Ingénieurs et experts forestiers des provinces de l'Est, la coopérative Forêts et Bois de l'Est, le Groupement de gestion et de développement forestier de la Meuse.

³² Au-delà des forêts publiques, le régime forestier concerne des terrains non boisés (périmètres de restauration de terrains en montagne, zones de dunes du littoral, lacs, ruisseaux, etc.).

³³ Certaines forêts font exception à cette règle. Il s'agit par exemple de forêts domaniales affectées à la défense comme celle de Fort de Frouard en Lorraine. Ces dernières font partie du domaine public même si elles sont finalement gérées par l'ONF dans le cadre de la convention signée avec le ministère de la Défense.

³⁴ L'aliénabilité des forêts domaniales est très restrictive. Elle est prévue par le code général de la propriété publique dans son article L. 3211-5 : « *Les bois et forêts de l'Etat ne peuvent être aliénés qu'en vertu d'une loi. Par dérogation aux dispositions du premier alinéa, l'Etat peut dans les conditions précisées par décret en Conseil d'Etat procéder à la vente des bois et forêts qui satisfont aux conditions suivantes : 1° Etre d'une contenance inférieure à 150 hectares ; 2° N'être nécessaires ni au maintien et à la protection des terrains en montagne, ni à la régularisation du régime des eaux et à la protection de la qualité des eaux, ni à l'équilibre*

domaniales ont des massifs supérieurs à 100 ha. Elles ont été, pour l'essentiel d'entre elles, converties en futaie régulière et bénéficient d'un entretien permanent par les agents techniques de l'ONF, ce qui favorise la production de bois de qualité pour les industries de la première transformation. Ces forêts font l'objet d'une attention toute particulière de la part de l'ONF en termes d'aménagement forestier car à la différence des autres forêts, elles sont amenées à répondre à plusieurs objectifs, que ce soit en termes d'approvisionnement en bois continu pour la filière, de conservation de la biodiversité (organisation de réserves biologiques) ou de services récréatifs (balisage de chemins, etc.). Cette multifonctionnalité est d'ailleurs à l'origine de tensions chez les acheteurs de bois qui ne considèrent la forêt que sous l'angle de la production et qui voient les autres fonctions comme des contraintes imposées à leurs activités professionnelles.

A côté des forêts domaniales, on trouve les forêts appartenant aux 1 947 collectivités territoriales et établissements publics³⁵ lorrains. Elles occupent 356 644 ha, soit environ 44% de la superficie forestière de la région, à l'exception du département de la Moselle où elle n'est que de 25% (IFN, 2010a, p. 6). Ces forêts, pour l'essentiel communales, ont vu leur taille s'accroître considérablement au cours de l'histoire et notamment lors des opérations de cantonnement³⁶, commencées au 18^{ème} siècle en Lorraine et accélérées durant le 19^{ème} siècle avec l'application du code forestier de 1827³⁷. Elles ont pour particularité de relever du régime forestier, ce qui implique que leur gestion est transférée à l'ONF et ce, même si les élus locaux restent décisionnaires des orientations stratégiques en matière d'aménagement (programme des coupes, choix des modes de vente, fixation du prix de retrait, etc.). En fait, l'ONF est chargé de s'assurer que les communes ont une gestion durable des forêts. Il exerce un certain nombre de missions pour les collectivités comme le contrôle de l'aménagement

biologique d'une région ou au bien-être de la population ; 3° Et dont les produits tirés de leur exploitation ne couvrent pas les charges de gestion. Par dérogation aux dispositions du premier alinéa, les bois et forêts de l'Etat compris dans le périmètre d'une déclaration d'utilité publique sont cédés conformément aux dispositions du dernier alinéa de l'article L. 12-4 du code de l'expropriation pour cause d'utilité publique dans les conditions précisées par décret en Conseil d'Etat ». Deux raisons viennent justifier l'obligation faite à l'Etat de passer par la loi pour aliéner les forêts domaniales : « *Sous l'Ancien Régime, cette contrainte visait à préserver l'intégrité du domaine des tentatives de dilapidation ou de démembrement des administrateurs royaux. De nos jours, ces restrictions se doublent d'un autre souci, celui de maintenir l'affectation des biens publics à l'usage auquel ils sont destinés, au public ou au service public* » (Lagarde, 1984a, p. 158).

³⁵ En Lorraine, on peut citer par exemple les forêts d'établissement public de l'ENGREF.

³⁶ Le cantonnement a pour effet d'éteindre les droits d'usage en contrepartie d'un abandon à la commune de la pleine propriété d'une partie de la forêt.

³⁷ L'Edit de 1701 pris par Léopold I marque en Lorraine la volonté de l'autorité en place de voir disparaître les droits d'usage dans les forêts. Mais, c'est surtout au 19^{ème} que les droits d'usage disparaissent réellement des forêts communales : « *Entre 1858 et 1868, la province réalise 72% des opérations de cantonnement réussies. En dix ans, 281 opérations de partage aboutissent, libérant définitivement 89 300 ha de forêt. En moyenne, les communautés récupèrent le quart des surfaces à leur profit exclusif* » (Husson, 1991, p. 124).

forestier, la surveillance et la gestion des forêts, incluant notamment les opérations liées à la mise en vente des bois³⁸. Ces missions, qui ne sont pas facturées directement, sont financées par une subvention publique (versement compensateur) allouée par l'Etat qui vient en complément des frais de garderie versés à l'ONF par les collectivités. A côté de ces missions imposées par le régime forestier, l'ONF réalise d'autres missions pour les collectivités qui sont ouvertes à la concurrence (travaux forestiers, expertise, etc.).

b) Les raisons historiques de la prédominance de la forêt publique en Lorraine.

L'étude historique de la répartition des forêts lorraines par type de propriété fournit des résultats inverses aux données enregistrées sur le plan national. D'après les derniers résultats des campagnes d'inventaire 2005 à 2009 de l'Inventaire Forestier National, la forêt publique représente 64% de la surface forestière en Lorraine, alors qu'à l'échelle nationale la proportion de la forêt privée atteint les trois quarts de la surface forestière (IFN, 2010a, p. 6). Cette spécificité régionale n'est pas récente car si l'on se réfère aux premiers travaux statistiques menés sur les forêts françaises, on constate que la prédominance des forêts publiques était encore plus forte par le passé. Ainsi, en 1829 on relève que 76.19% du couvert forestier lorrain est public (Faisceau-Lavanne, 1829, p. 102). Une proportion qui a d'ailleurs peu changé jusqu'en 1945³⁹. Ce n'est qu'après la seconde guerre mondiale que la forêt privée va accroître sensiblement sa taille grâce au dynamisme d'associations de forestiers privés. En l'espace d'un demi-siècle, elle va même réussir à gagner 100 000 ha de terres (Husson, 1991, p. 219). Cependant, bien que l'écart de proportion entre la forêt publique et la forêt privée se soit réduit, il reste suffisamment grand pour faire de l'ONF le principal interlocuteur de la filière bois en matière d'approvisionnement. Comprendre cette situation suppose de revenir sur l'histoire de la forêt en Lorraine. Il s'agit avant tout de montrer que la domination de la forêt publique résulte de la particularité de la propriété forestière à l'époque des Ducs de

³⁸ Selon le code forestier, l'ONF est chargé de la vente des bois issus des forêts communales. Parmi les missions que l'ONF exerce en matière de commercialisation, on trouve : la réalisation d'une réunion annuelle avec les communes forestières pour présenter les orientations stratégiques de vente de bois pour l'année à venir ; l'information des communes sur les modalités de vente ; le conseil aux communes sur les stratégies à adopter compte tenu de leurs attentes financières ; l'information sur la programmation des coupes ; la concertation avec la commune sur les dates de vente par appel à la concurrence ; l'information sur les opérations de martelage ; la réalisation du martelage et l'apposition de marques distinctes en fonction de la destination des produits ; la communication du martelage ; la communication de l'estimation matière et argent des bois ; la communication des catalogues des ventes ; l'information et l'invitation aux ventes ; la mise en vente des bois auprès des professionnels de la filière ; l'établissement des contrats de vente et le recueil des signatures des acheteurs ; le contrôle de l'exploitation des bois.

³⁹ A titre d'exemple, en 1878, la forêt publique en Lorraine représentait 76,86 % de la surface forestière (Administration des Forêts, 1878), en 1912, sa part se maintenait à 74.93% (Daubrée, 1912).

Lorraine, de la position centrale jouée par la Lorraine pendant les guerres opposant la France à l'Allemagne et enfin de la politique forestière poursuivie depuis le début du 20^{ème} siècle pour accroître la propriété forestière domaniale sur le territoire national.

- **L'importance de l'héritage des seigneuries, des communautés laïques et des abbayes.**

La part conséquente de la forêt publique actuelle sur le territoire lorrain trouve son origine principale dans la taille de la surface forestière constituée par la noblesse, les communautés laïques et l'Eglise au cours de l'histoire de cette région.

Dès le Moyen-âge les ducs de Lorraine et de Bar ont conquis un manse dominical très étendu⁴⁰ : « *Comme propriétaire féodal et comme héritier des empereurs dans la forêt des Vosges, le duc de Lorraine englobe dans son domaine les massifs boisés importants situés à peu près sur tous les points du territoire* » (Guyot, 1886, p. 39). Ce domaine a continué de s'accroître à partir du 13^{ème} siècle, d'une part, à la suite des contrats d'accompagnement⁴¹ obtenus auprès de l'Eglise et, d'autre part, de l'acquisition successive des salines obligeant les ducs à agrandir le domaine forestier pour alimenter les usines en combustible. Par la suite, en dépit des démembrements réguliers exercés jusqu'au 18^{ème} siècle au profit des communautés laïques⁴², la propriété forestière des ducs de Lorraine et de Bar s'est maintenue au point d'atteindre une surface de 556 000 arpents (Guyot, 1886, p. 251). A côté des forêts ducales, il faut ajouter celles conservées par les seigneurs et hauts justiciers présents sur le territoire mais aussi celles acquises par les communautés laïques qui ont représenté ensemble une surface proche de 1 400 000 arpents. Enfin, pour compléter cette description, il faut prendre en compte les forêts détenues par les abbayes et les évêchés⁴³ qui totalisent une surface égale à près de 225 000 arpents. Au final, on estime que la forêt publique à la veille de sa nationalisation lors de la révolution française occupe un peu plus de 400 000 ha (Guyot, 1886, p. 252), soit 69% de la surface actuelle occupée par la forêt publique.

⁴⁰ Les propriétés forestières des ducs de Lorraine représentent la moitié des forêts domaniales actuelles (Husson, 1991, p. 11)

⁴¹ Le contrat d'accompagnement traduit la donation par les établissements religieux d'une partie de leurs terres afin de bénéficier en retour de la protection militaire des Ducs et leurs vassaux. C. Guyot précise que ces donations étaient en réalité : « *plus ou moins forcées* » (Guyot, 1886, p. 40).

⁴² Les communautés laïques sont les ancêtres de nos communes actuelles.

⁴³ Parmi les massifs appartenant aux ordres religieux intégrés au domaine national on trouve en Lorraine les forêts de Beaulieu (2 621 ha) et de Lisle (2 702 ha) dans la Meuse, de Saint-Quirin (4 025 ha) dans la Moselle, de Rambervillers (5 536 ha) dans les Vosges (Decencièrre Ferrandière, 1960, p. 238).

- **L'influence des conflits militaires.**

Les trois conflits armés qui ont opposé la France à l'Allemagne au 19^{ème} et 20^{ème} siècle ont joué une part active dans le maintien puis l'accroissement de la surface occupée par la forêt domaniale en Lorraine.

Pour saisir cette implication militaire, il nous faut revenir premièrement sur les mesures prises par les autorités publiques afin de protéger des forêts, perçues comme des outils de défense. Ceci est particulièrement vrai dans le cas de la Lorraine où la forêt a été un enjeu stratégique pour l'armée française. En effet, suite à la défaite de 1870 et de l'annexion de l'Alsace et de la Moselle, l'Etat-major français, contraint de revoir l'organisation de sa défense sur ce nouvel espace frontalier, s'est attaché à renforcer la place des forêts dans son dispositif de défense du territoire national : « *Sur les marges de l'Est, la forêt a toujours revêtu un intérêt stratégique important. La défaite de 1871 a conduit l'état-major français à prendre davantage à son compte cette donnée que par le passé. Les militaires deviennent de fervents défenseurs de la couverture forestière. Leur opinion est partagée par une opinion publique traumatisée par la défaite [...] De nombreuses forêts lorraines sont dès lors protégées grâce au veto exercé par les autorités militaires sur les défrichements. Le massif de Haye doit sa préservation à cette fonction. Les autorités allemandes arrêtent des décisions qui vont dans le même sens* » (Husson, 1987, p. 363). Aux yeux des militaires, les forêts ont rapidement été perçues comme un moyen efficace pour combattre les troupes ennemies en cas de conflit⁴⁴. A ce titre, les autorités publiques, sous l'insistance de l'Etat-major militaire, se sont engagées à protéger ces obstacles « *naturels* ». Un décret a alors été pris le 8 septembre 1878 dans le but de renforcer la législation sur les demandes de défrichement⁴⁵ en donnant, aux seuls directeurs des fortifications, le pouvoir de statuer sur d'éventuelles demandes. Grâce à cette réglementation qui va perdurer jusqu'en 1952-55, l'armée va ainsi rendre la pratique du défrichement exceptionnelle⁴⁶ et contribuer par la même occasion à maintenir le couvert forestier en

⁴⁴ Les massifs forestiers font office de rempart contre les assaillants. Ils ont l'avantage : « *de barrer les frontières et de « guider » l'envahisseur vers les villes fortifiées qui peuvent l'arrêter; elles permettent de défendre les places fortes (la forêt de Haye et Toul). Le maintien des forêts entraîne des économies d'hommes, de matériel et d'argent* » (Reitel, 1992, p. 325).

⁴⁵ La première législation sur le contrôle du défrichement sur la Zone Frontière a été adoptée le 7 avril 1851. Elle stipule que dans la Zone Frontière délimitée par les autorités militaires, le défrichement doit faire systématiquement l'objet d'une autorisation accordée conjointement par les autorités des Eaux et Forêts et le Génie militaire. En cas de désaccord, une commission mixte des travaux publics donne son avis motivé sur l'autorisation ou le refus du défrichement (Reitel, 1992, p. 324).

⁴⁶ Du côté prussien, la législation sur le défrichement initiée par les Français est maintenue sur les territoires annexés, la forêt étant là aussi considérée comme un glacis.

Lorraine dans des proportions significatives, comme l'atteste le fort taux de boisement enregistré dans les quatre départements (Reitel, 1992, p. 332). Parmi les exemples, on peut citer le cas emblématique de la forêt de Haye aux abords de l'agglomération nancéienne qui fut conservée dans son intégralité selon les préconisations du chef du Génie en poste à Nancy. Mais, si la forêt lorraine a été en grande partie protégée en raison de ses atouts stratégiques d'un point de vue militaire, elle a payé un lourd tribut durant les deux guerres mondiales et plus particulièrement durant la Première Guerre.

A la fin de la Guerre de 1914-1918, les forêts lorraines ont été durement touchées car non seulement elles ont servi à alimenter les lignes de front en bois (madriers pour les abris, gros bois pour faire du bois de feu, etc.) mais surtout elles ont été, pour celles situées sur la ligne de front, dévastées par les combats : « *La ligne de front n'ayant quasiment pas évolué du 25 septembre 1914 au 12 septembre 2008, et le secteur ayant à plusieurs reprises fait l'objet d'intenses combats, les sols et les habitats ont énormément souffert. Durant 48 mois, des hommes et leurs machines de destruction se sont fait face dans des affrontements d'une violence inouïe, laminant les sols, rayant de la carte des villages, déchiquetant les forêts dont les lisières ont été militairement occupées comme point d'ancrage. Du village de Flirey, une seule maison reste habitable, les villages de Remenuaville, Régniéville et Fey en Haye, qui étaient à un moment ou un autre situés en première ligne, sont totalement rasés* » (Steinbach & Husson, 2004, p. 286). Les dégâts ont été tellement importants sur certaines communes que la décision fut prise par les autorités publiques de voter le 18 avril 1919 une loi sur la réparation des dommages causés par les faits de guerre afin de reconstruire les zones de combats détruites. L'Etat délimita ainsi une « *Zone Rouge* » sur laquelle l'ensemble des terres jugées incultivables⁴⁷ en raison des bouleversements subis durant les combats (topographie marquée par des cratères, sol déminéralisé, présence de métaux, de restes humains, etc.) furent rachetées à leurs propriétaires et remises à l'Administration des Eaux et Forêts à des fins de forestation (anciennes terres agricoles) ou de reboisement (forêts détruites). En Lorraine, cette opération donna lieu à l'intégration de 16 752 ha⁴⁸ dans le domaine privé de l'Etat (Amat, 1987, p. 229) en vue de créer des forêts domaniales⁴⁹.

⁴⁷ Il est considéré que les terres sont incultivables dès lors que leur remise en état nécessite : « *une dépense supérieure à la valeur, équivalent 1914, du terrain supposé reconstitué* » (Amat, 1987, p. 229).

⁴⁸ Sur les 17 125 ha 14 199 ha étaient situés sur le seul département de la Meuse (Decencièrre Ferrandière, 1960, p. 245).

⁴⁹ On peut citer les exemples, pour les départements lorrains, des forêts domaniales de Verdun (9 214 ha), du Mort-homme (3104 ha), de la Haute-Chevauchée (697 ha), des Eparges (660 ha) et d'Apremont (524 ha) pour la

Cette politique de reconstitution forestière ne s'arrêta pas à la « *Zone Rouge* ». Le Ministère de l'Agriculture bénéficia durant plusieurs années des crédits conséquents pour acquérir des massifs forestiers⁵⁰ qui avaient souffert des exploitations militaires allemandes (Decencière Ferrandière, 1960, p. 245).

- **La politique d'agrandissement du domaine forestier menée par l'Etat.**

La politique engagée par l'Etat au début du 20^{ème} siècle en faveur du développement des forêts domaniales sur le territoire représente un des facteurs explicatifs de la part importante prise par la forêt publique en Lorraine. Elle est née à cette époque du constat que les forêts privées étaient souvent victimes d'une exploitation abusive⁵¹. Elle prit la forme de deux lois votées par le Parlement afin d'accorder le droit aux pouvoirs publics d'exproprier la forêt (loi du 13 août 1913) grâce à un budget alloué d'un montant de 10 millions de francs (loi du 15 mars 1914). Cette politique, suspendue le temps de la Première Guerre mondiale fut reprise de 1920 à 1939 et donna lieu à l'acquisition au niveau national de 92 000 ha de forêts dont 2 364 pour la région Lorraine⁵². Elle fut stoppée le temps du conflit de 1939-1945 pour être une nouvelle fois reconduite à partir de 1956, suite à de nouvelles missions dévolues aux forêts. En effet, si les forêts domaniales furent initialement créées pour leur fonction cynégétique et stratégique (fourniture de bois de marine, de feux pour les forges, salines, verreries, etc.), leur développement contemporain provient d'une part de la volonté de lutter contre l'érosion (des dunes ou des sols en montagne) et d'autre part d'assurer des fonctions récréatives aux populations citadines (randonnée, VTT, etc.).

Au terme de cette analyse de la propriété forestière publique en Lorraine, on retiendra que ce n'est pas une seule raison qui est à l'origine de la part significative des forêts publiques en Lorraine mais l'accumulation d'événements qui ont fortement marqué l'histoire de la région et de son rattachement à la France.

Meuse ; du Front de Haye (650 ha) et des Hauts du Mad) (293 ha) pour la Meurthe-et-Moselle (Decencière Ferrandière, 1960, p. 245).

⁵⁰ En Meurthe-et-Moselle, l'Etat a racheté des forêts privées sur le territoire de Flirey par actes du 31 décembre 1925 et 21 septembre 1926 (Steinbach & Husson, 2004, p. 287).

⁵¹ L'élément déclencheur fut la décision prise par le Duc d'Orléans de vendre, à la fin de l'année 1912, la forêt d'Eu (9 400 ha de hêtres), située en Seine-Maritime. Cette mise en vente suscita l'opposition du public et des politiques locaux (Decencière Ferrandière, 1960, p. 243).

⁵² L'acquisition porta sur les forêts du Grand Pays et de Woëvre situées en Meuse et sur les forêts des Hauts de Gorze en Moselle (Decencière Ferrandière, 1960, p. 246).

1.2. La filière bois en Lorraine.

Définie en 1970 par P. Guillon, la notion de filière bois correspond à l'ensemble des activités : « *conduisant de l'arbre sur pied au bois et aux dérivés du bois mis en œuvre ou livrés à des entreprises de nature et d'esprit totalement différents* » (Guillon, 1974, p. 262). Il s'agissait d'essayer de regrouper des activités multiples⁵³ ayant en commun l'utilisation de la ressource bois et ce, dans le but de : « *contribuer à transformer en vrais partenaires, unis et solidaires, des agents économiques qui avaient trop souvent tendance à se placer dans des camps opposés* » (Guillard, 1982, p. 330). Cependant, cette notion a rapidement fait l'objet de critiques de la part de parties prenantes, considérant que le fait d'être en lien avec la ressource bois ne suffit pas pour envisager l'idée d'une unité organisationnelle : « *Les forestiers presbytes, les pâtiens anastigmatés et les scieurs myopes ont bien des difficultés à se reconnaître dans un paysage déjà bien confus par lui-même* » (Guillard, 1982, p. 331). Ce regroupement d'activités très diverses a en fait donné une : « *vision globale floue de la filière sans stratégie visible* » (Gourvès, 2004, p. 30). Nous verrons à l'occasion de l'analyse développée dans le chapitre 4 que de nombreuses tensions entre les membres de la filière persistent⁵⁴ au moment de s'approvisionner en bois, preuve que la filière bois, comme le souligne R. Puech dans son rapport en 2009 : « *n'est pas un simple fleuve tranquille, mais un fleuve dans un delta, avec ses méandres et ses anastomoses* » (Puech, 2009, p. 30).

En Lorraine, où nous avons vu que la forêt est très présente, la filière bois constitue une des composantes essentielles de l'économie locale avec 3 730 entreprises employant 22 900 salariés en 2009, soit 2,6% de l'emploi régional⁵⁵ contre 1,7% au niveau national (Insee, 2012, p. 1). Toutefois, si la filière bois reste le deuxième employeur de la région derrière la métallurgie, ses effectifs n'ont cessé de diminuer depuis plusieurs années. Sur la seule période allant de 2004 à 2008, le total des emplois a chuté de 15% du fait essentiellement

⁵³ La notion de filière permet de démontrer le lien entre l'ensemble des opérations qui ont contribué à la fabrication d'un produit fini. Dans le cas de la filière-bois, il s'agit d'inclure les activités qui tournent autour : « *de la gestion, de l'exploitation de la forêt, de la commercialisation et de la transformation du bois* » (Terreaux & Jeandupeux, 1996, p. 242).

⁵⁴ A titre d'illustration, on peut mentionner l'opposition en matière d'approvisionnement en bois de trituration/énergie entre les papetiers et les panneautiers d'un côté et les producteurs de pellets de l'autre.

⁵⁵ Le département des Vosges totalise à lui seul près de la moitié des emplois (45,3%), suivi par la Moselle (24,8%), la Meuse (18,4%) et enfin la Meurthe-et-Moselle (11,5%) (Insee, 2012, p. 1).

d'un manque de compétitivité des entreprises face à la concurrence internationale (CESEL, 2011, p. 62).

Afin de mieux percevoir la multitude d'activités qui interviennent dans le domaine forestier, nous proposons de décrire l'organisation de la filière bois en Lorraine (Cf. Figures n°1. & n°2.). Cette présentation sera l'occasion de distinguer les acteurs et de montrer l'interdépendance entre l'amont de la filière, garant de l'approvisionnement en bois des industriels (1.2.1) et l'aval qui en retour conditionne, à travers sa demande, le niveau de récolte de bois (1.2.2).

1.2.1. L'amont de la filière bois.

L'amont de la filière bois intègre les producteurs de bois qu'ils soient privés ou publics. Notre travail étant limité à la commercialisation des bois publics, nous limiterons notre présentation à la production de bois réalisée par l'ONF (a) et les communes forestières (b), dont une partie d'entre elles sont membres de la Fédération Nationale des Communes Forestières (FNCOFOR).

a) La production réalisée par l'ONF dans les forêts domaniales.

Selon l'article L. 121-1 du code forestier, l'Office National des Forêts est : « *un établissement public national à caractère industriel et commercial, doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il est placé sous la tutelle de l'Etat* ». Ses activités, qui s'inscrivent dans un contrat de plan pluriannuel passé avec l'Etat, consistent à préserver la biodiversité, lutter contre le changement climatique, offrir des forêts accueillantes pour les services récréatifs au public, à réaliser des prestations de services pour les collectivités et les clients privés mais surtout à mobiliser du bois pour la filière à travers la gestion des forêts publiques. Sur ce dernier point, il est intéressant de rappeler que derrière la création de l'ONF par la loi du 23 décembre 1964, il s'agissait avant tout de poursuivre une logique productiviste absente jusqu'alors des missions confiées à la séculaire Administration des Eaux et Forêts⁵⁶. Un objectif qui n'aura de cesse d'être rappelé de façon régulière dans les contrats Etat-ONF, comme on peut le lire dans celui établi pour la période 2007-2011 : « *L'ONF contribuera aux besoins en approvisionnement régulier de la filière bois* » (p. 3).

Pour mener à bien ses missions, l'ONF est organisé en 9 Directions Territoriales et 5 Directions Régionales à l'intérieur desquelles se trouvent 50 agences territoriales, 9 agences travaux, 9 bureaux d'étude territoriaux et près de 300 unités territoriales, soit un effectif total de 9 500 agents (fonctionnaires et contractuels assimilés). Au niveau de la Lorraine, la Direction Territoriale regroupe 6 agences : *Verdun, Bar-le-Duc, Meurthe-et-Moselle, Vosges Montagne, Vosges Ouest, Metz, Sarrebourg* et une agence Travaux à *Nancy* pour un effectif de 1 395 agents. Cette forte présence de l'ONF en Lorraine, justifiée par l'importance de la part de la forêt publique dans la surface forestière de la région (63%), fait de l'ONF le principal opérateur sylvicole en amont de la filière.

⁵⁶ Pour une analyse approfondie du conflit né lors de la création de l'ONF, voir Boutefeu (2009).

b) La production de bois issue des forêts communales.

84,3% des communes en Lorraine possèdent des forêts, ce qui en fait la première source de production de bois avec près de 42% de la surface forestière. Bien que le gestionnaire forestier communal soit l'ONF pour toutes les forêts soumises au régime forestier, les communes ont cherché, en partenariat avec l'ONF, à développer des politiques forestières visant à mieux valoriser économiquement leur patrimoine. Elles ont donc constitué des associations départementales de communes forestières regroupées dans des Unions Régionales, membres de la FNCOFOR. L'Union Régionale des Communes Forestières de Lorraine fédère ainsi quatre associations départementales (Meurthe-et-Moselle, Meuse, Moselle et Vosges). En tout, c'est près de 700 communes forestières (36%), représentant 55% des bois communaux, qui sont membres de l'Union Régionale. S'il est vrai que ce regroupement confère un poids non négligeable aux communes lors des concertations avec l'ONF pour organiser la commercialisation des bois publics, les deux tiers des communes forestières restantes n'ont pas souhaité devenir membre de l'Union Régionale, soit du fait du faible volume de bois détenu, soit en raison de la volonté des équipes communales de rester indépendantes. Nous verrons à l'occasion de l'analyse de l'évolution des modes de commercialisation que des oppositions fortes dans les stratégies existent entre les communes affiliées à l'Union Régionale et les communes indépendantes.

1.2.2. L'aval de la filière bois.

L'aval de la filière bois intègre à la fois les exploitants forestiers, perçus comme le trait d'union entre producteurs et transformateurs de bois (a), les industriels de la première transformation dont l'activité consiste à transformer le bois abattu en produits semi-finis (b) et les industriels de la deuxième transformation qui proposent des produits finis (c).

a) Les exploitants forestiers : un acteur central dans la mobilisation des bois.

Les exploitants forestiers ont une place centrale dans la filière bois car ils assurent le lien entre les détenteurs d'une ressource bois brute vendue principalement en bloc et sur pied⁵⁷ et

⁵⁷ Le lien existant entre les modes de vente et la forme de la structure organisationnelle prise par la filière bois en France fera l'objet d'un développement indépendant dans le chapitre 4.

les industriels de la première transformation, intéressés par un volume d'essences spécifiques. Leur activité (abattage⁵⁸, façonnage, débardage et tri par catégorie des bois) repose donc sur un savoir-faire technique en matière de mobilisation de la ressource forestière. Il leur appartient en effet de déterminer au mieux pour chaque lot vendu sur pied, la quantité et la qualité des bois présents, d'estimer leur coût d'exploitation et de réaliser la découpe qui valorise le mieux les arbres en fonction des débouchés sur le marché (bois d'œuvre, d'industrie ou d'énergie). Nous verrons qu'avec l'évolution récente de la législation commerciale relative aux bois publics, les exploitants forestiers sont en Lorraine de plus en plus contraints de devenir des sous-traitants pour l'ONF dans l'élaboration des contrats d'approvisionnement proposés aux industriels de la première transformation⁵⁹, n'ayant plus la possibilité de valoriser eux-mêmes les bois achetés sur pied.

Sur la Lorraine, où l'on comptait encore 208 exploitants forestiers⁶⁰ en 2010, les difficultés financières rencontrées par ces entreprises de petite taille pour moderniser leur matériel d'exploitation (bûcheronnage, débardage et transport) associées à la baisse régulière de la récolte de bois⁶¹ ont entraîné une réduction de 17% de leur effectif sur la période de 2005 à 2010⁶².

b) Les industries de la première transformation.

La première transformation du bois englobe des activités qui permettent de valoriser toutes les catégories de bois récoltés. Ainsi, le bois d'œuvre donne lieu aux activités de sciage et d'emballage, le bois d'industrie sert à la production de panneaux et de pâte à papier et, enfin, le bois d'énergie est broyé pour produire des plaquettes, des granulés pour les chaufferies⁶³.

⁵⁸ Certains exploitants forestiers sous-traitent certaines tâches comme le bucheronnage à des entreprises de travaux forestiers (ETF).

⁵⁹ (Cf. Chapitre 4).

⁶⁰ Parmi ces exploitants, 76 exercent par ailleurs une activité de scieur.

⁶¹ Sur la période allant de 2005 à 2009, la récolte de bois a chuté de 20,9% (GIPEBLOR, <http://www.gipeblor.com/donnees/cms/pdf/TELECHARGEMENT/evolution-recolte-de-bois-et-production-sciages-en-lorraine-de-2000-2009.pdf>)

⁶² La baisse est légèrement supérieure à celle observée au niveau national (-14,5%). Les données ont été obtenues à partir des enquêtes de branche sur l'exploitation forestière sur la période allant de 2005 à 2010, dernière année mise en ligne par Agreste à l'adresse suivante : <http://aces.agriculture.gouv.fr/disar/faces/report/mondrianTableau.jsp>.

⁶³ Le bois d'œuvre est obtenu à partir de la grume, c'est-à-dire la partie la plus grosse de l'arbre, débarrassée de sa cime et de ses branches. Le reste de l'arbre ne pouvant être valorisé en raison de son faible diamètre, il est alors transformé en bois d'industrie ou en bois d'énergie.

- **Les scieurs.**

Les scieurs transforment le bois d'œuvre pour en faire, selon la qualité des grumes, différents produits semi-finis en direction des industries de la deuxième transformation.

En 2010, la Lorraine comptait 131 scieries pour 1 600 salariés (Agreste, 2012, p. 3), soit deux fois moins que dans les années 1980⁶⁴ (CRPFLA, 2006, p. 20). Cette baisse du nombre de scieurs, due en partie à la concentration opérée sur ce secteur et à la crise économique amorcée en 2008, s'explique surtout par des faiblesses structurelles. Le principal problème des scieries en Lorraine, comme dans le reste du territoire, reste leur taille. La majorité d'entre elles sont des entreprises familiales qui ont gardé une taille artisanale et qui n'ont pas les moyens financiers suffisants pour concurrencer les unités de sciage étrangères au niveau de productivité plus élevé⁶⁵ du fait d'une plus grande taille et d'équipements plus performants : *« Faute de fonds propres, elles ont peu investi dans les équipements industrialisés comme les unités de séchage, de rabotage ou bois reconstitué [...] En Lorraine, seul 8% du bois utilisé pour la construction (hors charpente) provient de scieries locales, le solde est importé d'Allemagne pour 61%, de Finlande pour 23% et d'Autriche (8%). La presque totalité des scieurs lorrains n'est pas de taille à lutter contre les industries du sciage allemandes »* (CESEL, 2011, p. 68). Au-delà du caractère familial, la différence de taille avec les entreprises étrangères est par ailleurs liée à l'hétérogénéité des peuplements dans nos forêts ainsi qu'à la commercialisation des bois sur pied. En effet, ces deux caractéristiques obligent les acheteurs français à effectuer un travail de découpe, de tri et de revente que n'ont pas à réaliser les industriels étrangers qui ont l'avantage d'avoir des forêts très homogènes et d'acheter les bois façonnés bord de route ou rendus usine⁶⁶.

En raison de la technicité des bois et de la différence dans les débouchés pour les bois sciés, on distingue en réalité en Lorraine les scieries de feuillus (46%) et les scieries de résineux (44%). Seules 10% des scieries ont une activité mixte et travaillent sur des très petits volumes (DRAAF Lorraine, 2012, p. 11).

⁶⁴ Cette baisse du nombre de scieries est une constante depuis plus de 30 ans et ce quelle que soit la région. En France, on trouvait ainsi près de 6000 scieries dans les années 80, contre seulement 3000 dans les années 2000 et 2050 en 2009 (Puech, 2009, p. 22).

⁶⁵ En raison de leur productivité, les concurrents scandinaves et allemands ont un coût unitaire du m³ plus compétitif : *« Le coût unitaire du mètre cube scié en France est beaucoup plus élevé : de 70 €/ m³ pour nos scieries de 70 000 m³ /an, à 50 pour des scieries résineuses de 300 000 m³ et même 20 pour celles d'un million de m³ »* (Puech, 2009, p. 22).

⁶⁶ Cette faiblesse est analysée en détail dans le chapitre 4 pour justifier les raisons du changement institutionnel dans les modes de commercialisation des bois publics.

- ***Scieurs de feuillus.***

La Lorraine est une région où le sciage des feuillus a toujours occupé une place privilégiée (1^{er} rang dans le sciage du hêtre) du fait de l'importance des forêts de feuillus sur son territoire. Ces scieries qui travaillent, à la différence des scieries de résineux, sur de faibles volumes de bois⁶⁷ ont vu leur production régulièrement diminuer depuis 25 ans de 30% (FCBA, 2011, p. 5). Cette chute spectaculaire a surtout touché le hêtre à cause des tempêtes de 1999 et de l'effondrement des exportations vers la Chine qui était dans les années 1990 un marché porteur pour cette essence⁶⁸. Elles sont désormais positionnées sur des marchés de niche avec des productions peu standardisées du fait du grand nombre d'usages possibles des bois feuillus.

- ***Scieurs de résineux.***

Les scieries de résineux sont en Lorraine pour la plupart situées sur le massif vosgien. Elles utilisent un outil de production plus moderne et se sont en partie regroupées à l'image du groupement « *Sélection Vosges* », créé en 1987, qui permet à ses douze membres (350 000 m³ de sciage annuel soit 60% de la production de résineux en Lorraine) de promouvoir leur sciage à travers une marque collective mais aussi d'améliorer leur compétitivité en réduisant les coûts d'approvisionnement en bois et en matériels. Cette concentration dans ce secteur est facilitée, car à la différence des scieries de feuillus, les scieries de résineux travaillent sur un nombre très limité d'essences (sapin pectiné et épicéa) avec des qualités moins nombreuses et des produits plus standardisés. Malgré une situation du secteur qui paraît plus favorable depuis 25 ans (+50% au niveau national) du fait de la demande soutenue dans les secteurs de la construction et de l'emballage (FCBA, 2011, p. 5), la situation est assez tendue en Lorraine car la capacité de sciage des entreprises sur le massif est supérieure à la ressource forestière disponible⁶⁹. Cette pression au niveau de l'offre de bois pose la question de la survie d'un certain nombre de scieries vosgiennes face à la hausse des coûts d'approvisionnement en bois.

⁶⁷ Il n'y a pas eu de phénomène de concentration dans les scieries de feuillus comme on a pu le voir dans les scieries de résineux.

⁶⁸ Les tempêtes de 1999 ont entraîné l'effondrement des cours à cause du fort volume mis soudainement sur le marché. A cela s'ajoute la mauvaise image donnée par certains négociants qui n'ont pas hésité à faire vendre des containers de hêtre abimés qui ne pouvaient plus être exploités une fois qu'ils étaient débarqués en Chine.

⁶⁹ La concurrence entre les acheteurs est renforcée en outre par la pression exercée par des acheteurs venant des régions voisines (Alsace et Franche Comté) et d'Allemagne.

- **Emballages.**

Le secteur de l'emballage en bois assure la production d'emballages légers (cagettes, boîtes de fromage, etc.) utilisés par les industries de l'agroalimentaire, d'emballages industriels (palettes, caisses, etc.) destinés au transport et à la logistique et enfin de tonnellerie qui sert à la fabrication de fûts.

Tandis que les deux premiers sont fabriqués à partir de bois de faible qualité et ont des débouchés limités au territoire national, la tonnellerie qui utilise du merrain prélevé sur des chênes de première qualité a une activité exportatrice très importante et bénéficie d'un dynamisme du marché. Au niveau de la région lorraine, on compte 49 entreprises œuvrant dans le secteur de l'emballage.

- **Les panneauxiers.**

Les industries des panneaux à base de bois produisent des panneaux par reconstitution (panneaux de contreplaqués) ou restructuration (panneaux de particules et les panneaux de fibres) pour les secteurs de la construction (50%), de l'ameublement (35%) et d'autres activités comme l'emballage, le bricolage, etc. (15%)⁷⁰. Pour leur production, elles utilisent du bois d'industrie ou bois de trituration (bois de faible diamètre, houppier, bois abîmé) ainsi que des produits connexes provenant des activités de sciage plus en amont (sciures, chutes, dosses et délignures), représentant à ce titre une opportunité de débouchés précieuse pour les scieurs. Leur activité assez récente à l'échelle de la filière bois (Gouvès, 2004, p. 32) bénéficie d'une croissance qui est soutenue sur le plan mondial ce qui se ressent en termes d'emplois sur le bassin lorrain (+17% entre 2004 et 2008) (CESEL, 2011, p. 63).

En Lorraine, les industries présentes font partie de grands groupes internationaux⁷¹ (Egger, Depalor) venus profiter d'un savoir faire déjà présent et d'une ressource conséquente.

⁷⁰ Les données chiffrées sont issues du site internet du Groupement Interprofessionnel de Promotion de l'Economie du Bois en Lorraine (GIPEBLOR) à l'adresse suivante : <http://www.gipeblor.com/R-38-A1-0-industrie-des-panneaux-bois.html>

⁷¹ On peut citer Egger Rambervillers qui appartient au groupe autrichien Egger ou bien encore Depalor qui est une filiale de la société suisse Swiss Krono Group.

- **Les industriels papetiers.**

Les industriels de la papeterie produisent des pâtes (mécaniques et chimiques), papiers (à usage graphique, papiers-cartons d'emballage et de conditionnement, d'hygiène, industriels et spéciaux). Cette industrie lourde est particulièrement bien représentée en Lorraine, première région papetière de France⁷² avec 13 entreprises dont 10 pour le seul département des Vosges en raison de son emplacement géographique, de son réseau hydrographique, des compétences humaines sur le bassin et de l'importance des infrastructures. Le niveau de concentration y est, comme sur le restant des marchés de la trituration, très élevé, avec des entreprises de grande taille qui constituent des filiales de grands groupes internationaux.

Les industries qui sont situées en Lorraine partagent la même problématique d'approvisionnement en bois que les panneautiers. Intéressées par du bois d'industrie et des produits connexes, elles se retrouvent de plus en plus confrontées à des tensions pour accéder à la ressource du fait de la montée en puissance des activités de production de bois d'énergie, ce qui les pousse à demander des garanties sur leur approvisionnement, notamment sous la forme de contrats négociés avec l'ONF.

Bien que peu nombreuses, les industries lourdes des panneaux et de la papeterie possèdent en Lorraine un poids économique considérable à l'intérieur de la filière bois car elles assurent, en raison de leur taille beaucoup d'emplois (1^{er} pourvoyeur d'emplois avec 25% des effectifs de la filière en 2008) (CESEL, 2011, p. 63) et utilisent d'importants volumes de bois, source de revenus réguliers pour les propriétaires forestiers et les scieurs⁷³.

- **Les industriels du bois énergie.**

L'industrie du bois énergie est désormais considérée comme le troisième axe de la filière bois au côté des industriels du bois d'œuvre et du bois d'industrie. Elle intègre les activités de production de bûches, de plaquettes forestières et de granulés de bois qui sont par la suite utilisés comme combustibles par les ménages (poêle à bois, insert), les entreprises (chaufferies industrielles) ou les collectivités territoriales (chaufferies collectives).

⁷² Selon les données en ligne fournies par la Confédération Française de l'Industrie des Papiers, Cartons et Celluloses à l'adresse suivante : <http://www.copacel.fr/site/IMG/pdf/statistiquesL2011wEB.pdf>, la région Lorraine arrive en première position avec 15,4% de la production nationale en 2011.

⁷³ L'approvisionnement des industries de la trituration en Lorraine oscille entre 1 200 000 et 1 400 000 tonnes brutes de bois rond auprès des propriétaires forestiers et 650 000 et 850 000 tonnes brutes de connexes auprès des scieries (GIPEBLOR, 2011, p. 5).

Cette industrie est à la fois source d'opportunités et de menaces pour le reste de la filière bois. En effet, elle donne la possibilité aux acteurs de la filière de trouver une nouvelle source de débouchés pour des bois de très faible valeur. Ainsi, lors des travaux d'exploitation forestière, il est possible de transformer une partie des rémanents en plaquettes forestières (petits morceaux de bois). De même, les produits connexes obtenus lors de l'utilisation des bois par les scieries ou les industries lourdes peuvent être transformés en granulés (pellets obtenus à partir des copeaux et de la sciure des bois sciés) ou en plaquettes (dosses dans les scieries ou écorces chez les papetiers). Toutes ces opportunités font que l'on retrouve dans les producteurs de bois d'énergie des entreprises spécialisées dans cette activité mais aussi des exploitants forestiers, des scieurs et même l'ONF qui a créé dès 2006 sa filiale « *ONF Energie* » pour proposer aux professionnels et aux collectivités du bois d'énergie prélevé dans les forêts domaniales et communales⁷⁴. Cependant, la production du bois d'énergie entre dans le même temps en concurrence avec les industries de la trituration car elle utilise la même partie de la ressource forestière. Son développement fait donc l'objet de discussion entre les pouvoirs publics, soumis à des objectifs de développement des énergies renouvelables, et l'ensemble des entreprises forestières en Lorraine, afin de savoir quel volume de bois peut être dédié à la filière énergie sans déstabiliser le reste de la filière.

c) Les industries de la deuxième transformation.

Au sein de la filière bois, les industries de la deuxième transformation représentaient en 2008 1 770 entreprises employant 14 200 salariés intervenant sur deux grands types d'activités : le bâtiment et l'ameublement. Bien que ces industriels ne fassent pas partie de notre enquête, n'étant pas des acheteurs directs de bois publics, leur activité exerce une influence indirecte sur les volumes et les qualités de bois achetés par les industriels de la première transformation. Il est donc nécessaire de donner un aperçu rapide du tissu industriel de la deuxième transformation en Lorraine.

Dans le secteur du bâtiment, on distingue premièrement, les entreprises de menuiserie (traditionnelle et industrielle) dont les produits habillent l'extérieur (portes, fenêtres, volets, etc.) et l'intérieur (escaliers, parquets, placards, etc.) des habitations individuelles ou collectives. Cette activité qui est pour l'essentiel artisanale, est le 2^{ème} employeur de la filière bois avec 24% de ses effectifs (CESEL, 2011, p. 63). A cela s'ajoutent les activités de fabrication de charpentes et de construction d'habitat en bois (ossature bois, poteau poutre,

⁷⁴ La FNCOFOR est entrée au capital de la filiale « *ONF Energie* ».

etc.) qui connaissent un certain dynamisme à cause des performances énergétiques obtenues avec ces habitations mais aussi en raison de l'engouement actuel du public pour ce type de construction.

Le secteur de l'ameublement qui était en 2004 le premier employeur de la filière bois en Lorraine avec plus de 6000 salariés n'était plus, en 2008, que le 3^{ème} employeur avec 23% des effectifs (CESEL, 2011, p. 63). Cette chute de 26,4% des effectifs en l'espace de quatre ans est le résultat d'un manque de différenciation stratégique des entreprises lorraines sur des marchés très concurrentiels dominés par des : « *grands groupes intégrés internationaux concepteurs de meubles disposant d'un puissant réseau de grandes surfaces spécialisées* » (CESEL, 2011, p. 73). Pour autant, l'industrie du meuble en Lorraine continue d'essayer de surmonter ces faiblesses, notamment à travers son Pôle Lorrain de l'Ameublement Bois (PLAB) qui fédère près de 80 entreprises et dont les missions sont de réaliser l'animation économique du secteur, l'information et la communication sur l'activité ameublement et d'accompagner les adhérents dans les démarches environnementales (certification PEFC, etc.). Les industriels tentent de répondre à la pression des entreprises internationales en développant un outil de production flexible, capable de réaliser des productions diversifiées.

Synthèse des éléments de terrain ayant une incidence sur la problématique de l'approvisionnement en bois en Lorraine.

- La forêt occupe une surface importante en Lorraine (37% du territoire) et fournit grâce à ses forêts de production la 2^{ème} plus grosse récolte de bois en France. Elle a permis le développement d'une économie du bois bien implantée (2^{ème} employeur de la région).
- Elle est composée majoritairement de feuillus (66%) mais comporte aussi des résineux (concentrés dans les Vosges), ce qui explique la diversité des activités dans la filière lorraine.
- Elle produit une part de bois d'œuvre (67,2%) supérieure à la moyenne nationale et se compose d'une part importante de peuplements complexes.
- La forêt privée, minoritaire, est très morcelée. Peu compétitive, elle ne peut assurer l'approvisionnement durable de l'aval de la filière bois.
- La forêt publique est, pour des raisons historiques, prédominante avec 63,3% de la surface forestière en Lorraine. Cette position fait de l'ONF l'interlocuteur privilégié pour l'approvisionnement de l'ensemble des acteurs situés en aval de la filière bois.
- Derrière l'unité de la notion de filière bois se cache un monde complexe (industriels travaillant le bois d'œuvre, le bois de trituration, le bois énergie / industriels de la première et de la seconde transformation / industriels travaillant les feuillus / les résineux ; industriels de petite taille à caractère familial / industriels travaillant sur de gros volumes, souvent de taille internationale).
- Les exploitants forestiers ont une position stratégique dans la filière bois en effectuant le lien entre les producteurs de bois et les industries de la première transformation.
- L'économie du bois en Lorraine souffre depuis de nombreuses années d'un manque de compétitivité entraînant la disparition d'entreprises et la suppression de nombreux emplois.

Section 2. Méthodologie.

Le présent travail a mobilisé différentes sources de données que nous avons collectées lors de recherches documentaires, d'observations des ventes aux enchères et d'une série d'entretiens effectués auprès des acteurs de la filière bois en Lorraine.

De multiples recherches documentaires ont été réalisées en raison des dimensions *technique*, *historique* et *juridique* de cette enquête. En amont de notre étude, un premier travail d'apprentissage s'est avéré nécessaire tant la phraséologie forestière et la technicité des opérations de gestion, d'exploitation, de transformation et de commercialisation des bois sont difficiles à maîtriser. Puis, une lecture approfondie de la littérature professionnelle s'est imposée à nous, afin d'appréhender les problématiques rencontrées par la filière bois. Nous avons utilisé pour cela des revues spécialisées (Forêts de France, La forêt privée, Le bois international, etc.), des rapports publics consacrés au devenir de la forêt de 1978 à 2009, des études statistiques fournies par l'Insee, l'Inventaire Forestier National et le ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (Agreste primeur, Agreste conjoncture, données des Directions Régionales de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Forêt) ainsi que des rapports publiés par des organismes privés (Forêt Cellulose Bois construction Ameublement, Groupement Interprofessionnel de Promotion du bois en Lorraine, Fédération Nationale du Bois). Ceci nous a donné une vision étalée dans le temps des difficultés à la fois conjoncturelles et structurelles propres à la filière bois ainsi que les propositions essentiellement institutionnelles qui ont pu être successivement envisagées. En raison des dimensions historique et juridique de notre enquête nous avons mené un travail d'investigation en droit forestier afin d'identifier l'évolution historique des modalités de commercialisation des bois publics depuis le 14^{ème} siècle tant en France qu'au niveau de la Lorraine. Nous avons pour cela opéré parallèlement à partir des fonds d'archives de l'ENGREF pour retracer la réglementation nationale (Ordonnances royales, Code forestier, Décret, Règlement des ventes de l'ONF, etc.) et des fonds d'archives du Centre Lorrain d'Histoire du Droit pour celle appliquée dans les Duchés de Lorraine (Ordonnances des Ducs de Lorraine, Edits, Coutumes générales du Duché, etc.).

Sur le terrain, nos observations ont été menées lors de la tenue de ventes aux enchères de bois publics sur la région Lorraine (Porcelette (57), Terville (55), Château Salins (57), Velaine en Haye (54)). Au cours de ces séances publiques s'étalant sur une journée, les différentes agences ONF de la Direction Territoriale ont tour à tour proposé plusieurs dizaines voire centaines de lots de bois (feuillus et résineux) vendus en bloc (sur pied ou façonnés). Nous avons multiplié les observations afin de tenir compte, selon les différentes procédures d'enchères utilisées par l'ONF (enchères descendantes et adjudications sur soumissions), des pratiques sociales de l'ensemble des participants (vendeurs et acheteurs). Nous avons, en outre, profité de la transition technique qui s'opérait dans le cadre des adjudications sur soumissions à travers l'informatisation des enchères pour observer l'appropriation par les acteurs de ce nouveau dispositif technique. Grâce à cette immersion sur le lieu de rencontre des offreurs et des demandeurs, nous avons poursuivi un travail d'ethnographie qui nous a conduit à travers la description des éléments de décor, du jeu de rôles des acteurs, des modalités de l'interaction sociale⁷⁵ dans l'espace marchand, à discerner les conditions de la mise en scène de ces ventes aux enchères.

Enfin, nous avons conduit 53 entretiens semi-directifs afin d'identifier d'une part, les représentations et les pratiques des acteurs de la filière bois en matière de vente par adjudications et, d'autre part, les différents arguments soulevés pour légitimer le maintien ou le changement du cadre institutionnel marchand organisé depuis plusieurs siècles autour du système des enchères. Pour les besoins de notre enquête nous avons défini trois groupes : les « *ACHETEURS DE BOIS* », les « *PERSONNELS DE L'ONF* » et les « *RESPONSABLES COMMUNAUX* », à l'intérieur desquels, nous avons appliqué différents critères de sélection des personnes à interviewer et ce, afin de garantir une plus grande diversité des points de vue (Cf. Annexe 1 : Tableau récapitulatif des entretiens).

Ainsi, dans le premier groupe des acheteurs, trois critères ont été retenus en raison de leur incidence sur la problématique d'approvisionnement de ces membres : *l'activité* (exploitants, exploitants-scieurs, scieurs, professionnels de l'emballage et industriels des panneaux), *l'essence* travaillée (feuillus/résineux) et le *volume* de bois transformé (de 10 000 m³ pour les plus petites scieries à près de 600 000 m³ pour la plus grosse scierie). Dans le deuxième groupe composé de personnels de l'ONF, nous avons pris en compte la *localisation géographique* des agences, la *fonction* au sein de l'activité commerciale de l'ONF afin de

⁷⁵ La participation aux ventes a été l'occasion de remarquer que le début de la vente constitue un moment d'échange (souvent musclé) entre les acheteurs et l'ONF pour évoquer les problématiques de la filière et mettre en garde l'ONF sur les conséquences (menace de boycott, disparition d'entreprises, baisse de la qualité des bois, etc.).

balayer la totalité de la chaîne de commandement de la Direction Territoriale de la Lorraine. Quant au dernier groupe rassemblant les responsables chargés du suivi de la gestion des bois communaux, nous avons retenu trois critères de sélection qui, nous le verrons par la suite, ont un impact significatif sur la perception par ses membres du cadre institutionnel utilisé pour vendre leur bois : la *surface forestière* possédée (de 57 ha pour la plus petite à 650 ha pour la plus grande), le fait d’être membre ou pas de l’Union Régionale des COFOR de Lorraine et la *présence ou pas d’entreprises ayant une activité forestière sur la commune*. Au niveau du déroulement des entretiens, les rencontres ont, à quelques exceptions près, eu lieu au sein de des entreprises pour les acheteurs, au siège de la Direction Territoriale de l’ONF à Nancy et dans les bureaux des collectivités pour les responsables communaux. Nous avons suivi les guides d’entretien rédigés au préalable pour s’assurer d’une réelle uniformité dans le questionnement posé (Cf. Annexe 2 : Les guides d’entretien). Ces entretiens ont fait l’objet d’un enregistrement sonore, ce qui nous a permis de retranscrire avec exactitude les propos de nos interlocuteurs dans les extraits choisis⁷⁶. En moyenne, leur durée a été d’1h10. Néanmoins, des écarts de temps existent entre les groupes (acheteurs : 1h10, personnel de l’ONF : 1h33, responsables communaux : 56’), en raison de la différence des questionnements appliqués à chacun d’entre eux.

A ces entretiens programmés s’ajoutent par ailleurs toute une série d’échanges plus informels réalisés lors des ventes aux enchères mais qui n’ont pu faire l’objet d’un enregistrement en raison des circonstances. Ces derniers ont toutefois nourri notre réflexion sur l’analyse du fonctionnement des ventes aux enchères.

Section 3. Plan de la thèse.

Notre travail de recherche s’organise autour de deux parties qui ont en commun l’étude des institutions marchandes utilisées dans la commercialisation des bois publics. Chacune d’entre elles comporte un premier chapitre qui sert de cadre théorique à l’analyse du cas empirique

⁷⁶ La demande d’enregistrement a été systématiquement faite en début d’entretien. Nous avons assuré à l’ensemble des personnes interrogées que les propos seraient rendus anonymes s’ils venaient à être cités dans notre texte. A ce titre, les extraits d’entretien sont cités de la manière suivante : « *Acheteur de bois n°X* », « *Personnel ONF n°Y* », « *Responsable communal n°Z* ». Les informations mentionnées durant les entretiens pouvant entraîner l’identification de la personne interrogée ou d’une personne extérieure ont été volontairement rendues anonymes.

Un seul interlocuteur a souhaité que ses propos ne soient pas enregistrés. Nous avons alors pris pour cette personne des notes que nous avons retranscrites le soir même.

présenté dans le chapitre suivant. Ainsi, dans la première partie consacrée au système des enchères, principal mode de vente de bois publics, le chapitre 1 revient sur les différentes formes d'encastrement des phénomènes économiques, tandis que le chapitre 2 s'appuie sur cette notion pour expliquer le fonctionnement des mécanismes d'enchères et leur mise en scène. Dans la deuxième partie relative à l'évolution de ces institutions marchandes, le chapitre 3 propose un nouveau modèle théorique d'« *embranchement institutionnel* » pour décrire les mécanismes de changement institutionnel, que nous appliquons dans le chapitre 4 à l'évolution du cadre institutionnel appliqué aux ventes de bois publics.

Dans le **chapitre 1**, nous traitons d'un point de vue théorique la notion d'encastrement. Nous y retraçons la genèse de cette notion au sein même de la sociologie économique et proposons d'en expliciter ses différentes formes. Ayant pour point de départ les travaux de K. Polanyi, nous montrons comment M. Granovetter a rendu cette notion centrale pour la « *Nouvelle Sociologie Economique* ». Nous revenons ensuite sur les limites évoquées par plusieurs auteurs du même courant à propos de « *l'encastrement structural* » et la réponse donnée une décennie plus tard par M. Granovetter (2000). Nous poursuivons alors, en nous inspirant des typologies de S. Zukin & P. Di Maggio (1990) et de R. Le Velly (2002), par la présentation des formes d'encastrement des phénomènes économiques : *encastrement structural* en référence à M. Granovetter pour montrer l'influence du réseau de relations personnelles sur les choix des acteurs ; *encastrement politique* pour indiquer les asymétries de pouvoir et la pluralité des principes économiques ; *encastrement cognitif* pour prendre en compte la rationalité limitée des acteurs et le travail de performance des comportements des individus sur les marchés ; *encastrement institutionnel formel* et *informel* pour mettre en évidence l'action contraignante et habilitante des institutions, qu'elles soient imposées par les autorités publiques (*formel*) ou prescrites par le groupe social (*informel* ou *culturel*). Nous concluons alors ce chapitre en démontrant, à partir d'un exemple, que la notion d'encastrement n'a d'intérêt que si l'on étudie les phénomènes économiques comme le résultat de l'interaction complexe de ces formes d'encastrement.

Le **chapitre 2** s'appuie sur le cadre théorique fourni par le précédent chapitre pour aborder le fonctionnement des ventes aux enchères de bois publics. Dans un premier temps nous focalisons notre travail sur l'analyse des procédures et autres règles appliquées aux ventes aux enchères. Au préalable, nous soulignons la faible portée explicative des modèles théoriques d'enchères traditionnels appliqués aux ventes de bois en raison de la complexité des

caractéristiques à prendre en compte. Nous poursuivons alors notre étude par la présentation des trois grandes étapes historiques qui, sous l'effet de variables endogènes et exogènes, ont donné lieu à un changement profond dans le choix des procédures d'enchères utilisées dans les ventes. Nous montrons que si actuellement le règlement des ventes de l'ONF prévoit de recourir à trois formes d'enchères possibles, le choix est en réalité contraint par les arguments économiques et non économiques mis en avant par les participants. La suite de l'analyse du cadre institutionnel porte sur les conséquences, pour la stratégie des acteurs, des règles relatives au prix de retrait, à la négociation des invendus et à l'utilisation du tirage au sort durant les enchères. Nous analysons enfin l'encastrement structural des enchères et ses conséquences sur la pratique des ententes durant les ventes.

Dans la seconde partie du chapitre nous relatons la mise en scène des ventes aux enchères en décrivant tour à tour les équipes d'acteurs en présence, la scénographie marchande et le rôle joué par le crieur dans le cas des enchères au rabais. Une fois le décor planté, nous examinons les modalités de résolution de cette intrigue marchande qui consiste pour les acheteurs à définir de façon collective un prix « *juste* » (Smith, 1990) et à obtenir sur le plan personnel la reconnaissance par les participants d'un savoir-faire dans l'obtention de lots à des prix proches de ceux proposés par le reste de la communauté.

Le **chapitre 3** s'intéresse plus particulièrement aux explications théoriques développées pour témoigner de l'évolution des institutions. A partir d'un travail bibliographique qui ne prétend pas à l'exhaustivité, nous essayons d'exposer les limites des théories institutionnalistes qui perçoivent le cadre institutionnel comme le résultat d'une sélection qui serait par nature efficiente. Nous proposons alors d'appréhender la dynamique de changement institutionnel à la lueur des explications fournies par la théorie de la dépendance au chemin. Nous soulignons ainsi qu'à l'intérieur d'une séquence d'événements, les choix institutionnels effectués ne sont pas entièrement indépendants de ceux survenus dans le passé et qu'en raison d'un processus d'autorenforcement, la solution retenue peut se stabiliser et résister aux tentatives de changement. Pour autant, nous montrons qu'à la suite d'événements extérieurs et/ou de l'action concertée d'individus, l'idée d'un « *embranchement institutionnel* » permet d'envisager, au côté de l'ancien cadre institutionnel, la construction sociale d'une nouvelle trajectoire institutionnelle. A travers notre modèle d'« *embranchement institutionnel* » nous espérons ainsi éviter, à la fois, la critique faite à la théorie de la dépendance au chemin d'être trop déterministe, et ne pas tomber dans le piège qui consisterait à opposer reproduction et

rupture institutionnelle en considérant que toute nouvelle trajectoire vient en remplacement de la précédente.

Dans le **chapitre 4**, nous appliquons notre modèle d'« *embranchement institutionnel* » à l'analyse de l'évolution majeure de la réglementation des ventes de bois publics et à ses conséquences pour les acteurs de la filière bois en Lorraine. Nous procédons à la présentation historique de l'évolution de la législation sur la vente des bois publics appliquée en France et sur le duché de Lorraine sur la période allant du 14^{ème} siècle à nos jours. Ce travail d'histoire du droit forestier nous conduit à révéler la formation d'une dépendance au chemin autour du système des enchères durant près de sept siècles. Nous montrons qu'au cours de cette période, un processus d'autorenforcement de cette institution a été rendu possible grâce aux rendements croissants liés à la pratique répétée des enchères, mais aussi à l'organisation de la filière bois qui s'est adaptée à ce mode de vente. Ensuite, nous revenons sur l'apparition d'un embranchement institutionnel avec l'application de la législation adoptée en 2005 mettant fin au monopole des enchères. Nous montrons que la mise en place de contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré, censés procurer un approvisionnement régulier et à moindre coût, a été rendu possible grâce à la conjonction d'éléments exogènes (tempêtes de 1999) et endogènes (contraintes budgétaires de l'ONF, rapport de pouvoir au sein de la FNB, sauvegarde de l'emploi et du tissu industriel local). La description de l'émergence de cette nouvelle trajectoire institutionnelle est l'occasion pour nous de repérer les arguments économiques et politiques mis en avant pour justifier l'importance de cette nouvelle politique de vente des bois publics. Enfin, nous terminons cette étude en soulignant que, malgré la modification des règles marchandes, une partie de la filière, se basant sur des éléments techniques, économiques et moraux, continue de s'opposer au développement de la contractualisation en œuvrant activement au maintien de l'ancienne trajectoire.

Au final, nous espérons que le découpage proposé de nos chapitres contribuera, d'une part, à alimenter la discussion théorique engagée sur les notions d'encastrement et de dépendance au chemin et, d'autre part, apportera un certain nombre de réponses aux interrogations posées sur le terrain par les acteurs de la filière bois à propos du fonctionnement des enchères et des enjeux liés à l'évolution des modes de commercialisation des bois publics.

Chapitre 1 : Analyse des conditions d'encastrement des phénomènes économiques.

D'une manière résumée, la notion d'encastrement tend à montrer que l'action économique est socialement située et qu'à ce titre les préférences et les choix des individus sont déterminés par différents facteurs économiques et non économiques. Dès lors, son application à l'analyse du marché permet de dépasser la théorie économique standard qui considère que l'acteur économique, poussé par la maximisation de leur utilité, agit uniquement : « *selon les signaux donnés par la liste de prix* » (Steiner, 2011, p. 35). Par conséquent, cette notion représente pour la sociologie économique une alternative⁷⁷ au modèle néoclassique qui, au lieu de traiter le marché comme une institution décontextualisée, fait de ce dernier une place d'échange réelle qui reflète la complexité des rapports sociaux. En ce sens, elle apporte une double limite à la position tenue par l'économie standard⁷⁸. D'une part, elle implique de traiter l'action économique comme une action sociale, ce qui rend l'analyse sociologique : « *incompatible avec le noyau dur de l'économie néoclassique* » (Granovetter, 2000, p. 204) dans laquelle sont évacués les relations sociales et les objectifs non économiques⁷⁹. D'autre part, l'application de la problématique de l'encastrement aux thématiques fondamentales de l'économie⁸⁰ est aussi interprétée pour certains sociologues comme le moyen de s'opposer à l'autonomisation grandissante de la théorie néoclassique dans le champ des sciences sociales⁸¹. Cette nouvelle voie de recherche sur les thématiques de l'économie s'est ainsi rapidement développée, alors même que le sens donné à la notion d'encastrement pouvait être fort différent selon les

⁷⁷ Pour M. Magatti, la notion d'encastrement : « *a le mérite d'avoir réouvert la question de la sociologie non comme un domaine de la connaissance étudiant les conditions et les effets de l'économie, mais comme une discipline pouvant légitimement s'occuper de l'explication de la vie économique* » (Magatti, 2004, p. 45). Bien que n'utilisant pas le terme d'encastrement, V. Zelizer a dès le début de ses travaux évoqué une idée similaire en considérant que sa notion de : « *marchés multiples* » peut représenter une alternative au paradigme du marché des néoclassiques (Zelizer, 1988, p. 618).

⁷⁸ L'« *économie standard* » est le plus souvent appelée : « *théorie économique néoclassique* » (Granovetter, 2002) même si, comme l'indiquent P. Steiner & F. Vatin, cette expression semble souffrir d'un manque de précision (Steiner & Vatin, 2009, p. 40). A ce sujet on peut lire dans l'introduction à la Sociologie Economique de N. Smelser & R. Swedberg que les hypothèses traditionnelles des néoclassiques ont été modifiées et développées dans diverses directions (Smelser & Swedberg, 2005, p. 3), ce qui peut expliquer pourquoi il est plus difficile aujourd'hui d'avoir une perception parfaitement claire de la théorie néoclassique.

⁷⁹ Les économistes néoclassiques pour M. Granovetter se réfèrent à une situation imaginaire qui suppose que les individus ont un : « *comportement rationnel, guidé par l'intérêt personnel et qui est donc très peu affecté par les relations sociales* » (Granovetter, 1985, p. 481).

⁸⁰ Pour M. Granovetter, le programme de la *Nouvelle Sociologie Economique* qui repose entre autre sur l'utilisation de la notion d'encastrement doit s'intéresser au : « *cœur de l'économie – l'acquisition de biens et de services* » (Granovetter, 2000, p. 209)

⁸¹ L'« *impérialisme économique* » considère que : « *l'économie constitue véritablement la grammaire universelle de la science sociale* » (Hirshleifer, 1985, p. 53).

auteurs⁸² (Swedberg, 1997, p. 170 ; Laville, 2004, p. 11). Cette capacité à fédérer des approches sociologiques hétérogènes a d'ailleurs valu à la notion d'encastrement d'être considérée comme une sorte de : « *parapluie conceptuel* » (Portes & Sensenbrenner, 1993, p. 1346).

Cependant, le succès de cette notion repose paradoxalement sur son manque de précision analytique (Magatti, 2004, p. 46). Dès lors, la flexibilité avec laquelle le terme « *encastrement* » a été mobilisé est à l'origine pour certains sociologues d'une certaine imprécision conceptuelle (Portes & Sensenbrenner, 1993 ; Eme, 2008 ; Caillé, 2009) et même de contradictions (Rizza, 2008) qui pourraient s'avérer contreproductives pour la sociologie économique. Partant de ce constat, l'objectif de ce chapitre est de revenir sur les définitions de la notion d'encastrement afin d'en identifier ses différentes formes. Pour ce faire, nous commencerons par présenter la contribution de K. Polanyi, considéré comme le premier⁸³ à avoir introduit la notion d'encastrement (Section 1). Puis, nous verrons comment, après avoir été délaissé durant plusieurs décennies, l'idée d'encastrement a été reformulée par M. Granovetter pour en faire une des notions clé de la *Nouvelle Sociologie Economique*. A ce titre, nous présenterons la thèse de l'encastrement structural de M. Granovetter avant de souligner le débat que cette approche a initié dans la sociologie économique à propos de la nécessité d'intégrer de nouvelles formes d'encastrement (Section 2). Les sections suivantes seront alors consacrées à la description des autres formes d'encastrement. Nous verrons tour à tour l'encastrement politique (Section 3), l'encastrement cognitif (Section 4) et l'encastrement institutionnel *formel et informel* (Section 5). Enfin, dans la dernière section nous montrerons que l'analyse des phénomènes économiques n'a de sens que si elle est appréhendée comme le résultat de l'imbrication entre les différentes formes d'encastrement décrites dans les sections précédentes (Section 6).

⁸² Pour les substantivistes, suite aux travaux de K. Polanyi (1983), l'encastrement utilisé dans un sens polémique a permis de défendre l'idée que les sociétés pré-capitalistes ne pouvaient être analysées à travers les principes de la théorie économique. De son côté, M. Granovetter a focalisé ses premiers travaux sur l'encastrement structural (Granovetter, 1985), entraînant les critiques de S. Zukin et P. Di Maggio favorables à la prise en compte à travers cette notion des aspects cognitif, politique et culturel (Zukin & Di Maggio, 1990).

⁸³ J. Beckert (2007) précise que s'il est d'usage d'accorder la paternité de la notion d'encastrement à K. Polanyi, c'est en réalité à R. Thurnwald qu'elle revient dans son étude : « *Die menschliche Gesellschaft* » (1932). On retrouve d'ailleurs dans : « *La Grande Transformation* » (Polanyi, 1983), la référence aux travaux de R. Thurnwald.

Section 1. L'origine de la notion d'encastrement. Un désencastrement élaboré : l'apport fondateur de K. Polanyi.

Dans l'ouvrage « *La Grande Transformation* » publié en 1944, K. Polanyi⁸⁴ s'attache à redonner une place centrale à l'étude de l'évolution historique des systèmes économiques. A travers sa description des sociétés et des systèmes économiques, il combat l'idée erronée que toute économie est apparentée à une économie de marché. Ainsi, s'il est vrai qu'aucune société ne peut fonctionner sans économie, il est faux de croire que la dépendance au système marchand a été valable de tout temps (1.1).

Il décrit notamment les changements qui ont conduit à la transformation⁸⁵ des sociétés précapitalistes - où l'économie est absorbée dans le système social - en une société marchande, dans laquelle le marché autorégulateur se serait, sur une période assez courte, libéré de toutes contraintes sociales⁸⁶. A ce titre, et c'est bien là un des apports essentiels de K. Polanyi, la société marchande n'est pas apparue à la suite d'une émancipation naturelle de la sphère économique vis-à-vis du contrôle politique. C'est au contraire l'intervention publique qui a imposé l'organisation du marché à la société entraînant le désencastrement des relations économiques des relations sociales (1.2).

Toutefois, le modèle institutionnel du marché autorégulateur ayant la mainmise sur la société est circonscrit à une période comprise entre la suppression du « *Speenhamland Act* » et les années 1930. K. Polanyi insiste sur le phénomène de réencastrement de la sphère économique dans les relations sociales en démontrant que des mouvements tels que le fascisme, le socialisme constituent des réponses de la société aux maux de l'économie de marché. Ce mouvement d'autoprotection de la société décrit par K. Polanyi conduit ce dernier à déduire que le système économique est bien soumis au primat de la société et non l'inverse (1.3)

⁸⁴ K. Polanyi est souvent considéré comme un historien, un anthropologue qui s'est intéressé à décrire la place dévolue à l'économie selon les sociétés étudiées et ce dans une perspective historique (Cangiani & Maucourant, 2008).

⁸⁵ Une « *transformation* » qui chez K. Polanyi ne révèle en aucune façon l'existence d'une évolution des systèmes économiques vers un niveau supérieur qui conduirait à considérer le marché comme la forme de régulation économique la plus aboutie.

⁸⁶ K. Polanyi semble avoir hésité pour situer la date de naissance du marché proposant plusieurs périodes très différentes (Caillé, 1989, p. 141). Dans « *La Grande Transformation* », il situe cet acte entre la fin du *Speenhamland Act* en 1834 et l'apparition du fascisme dans les années 30 en Allemagne.

1.1. Le marché : une institution secondaire dans les sociétés précapitalistes.

Pour K. Polanyi, l'erreur de la pensée économique orthodoxe réside dans l'application, quelque soit la période de référence, du seul mobile économique dans l'interprétation des comportements humains⁸⁷. Or, la recherche du gain décrite dans la théorie économique standard ne dépeindrait qu'une fraction très courte de l'histoire économique humaine⁸⁸. Elle ne permettrait donc pas de comprendre la réalité des échanges dans les économies précapitalistes où le fonctionnement de la société n'est pas organisé par la seule institution marchande mais par des institutions sociales, politiques ou religieuses. En disant cela, K. Polanyi replace le système économique des sociétés précapitalistes au cœur des relations sociales et fait du marché une institution secondaire de la vie économique : « *La découverte la plus marquante de la recherche historique et anthropologique récente est que les relations sociales de l'homme englobent, en règle générale, son économie. L'homme agit, de manière, non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux* » (Polanyi, 1983, p. 75).

Il est donc erroné, selon lui, de considérer que le raisonnement à l'œuvre sur le marché peut s'appliquer avec justesse à l'étude historique des sociétés humaines pour décrire les comportements économiques.

⁸⁷ Dès les premiers paragraphes du chapitre 3 : « *Habitation contre amélioration* », K. Polanyi porte une critique à la vision economiciste : « *nulle part la philosophie libérale n'a connu d'échec plus éclatant que dans son incompréhension du problème du changement. On croyait à la spontanéité. On y croyait jusqu'à la sensiblerie et, pour juger du changement, on cessait de s'en rapporter au bon sens ; avec un empressement mystique, on se résignait aux conséquences de l'amélioration économique, si graves qu'elles pussent être [...] Si le libéralisme économique ne sut pas lire l'histoire de la Révolution industrielle, ce fut parce qu'il s'obstina à juger les événements sociaux du point de vue économique* » (Polanyi, 1983, p. 60)

⁸⁸ K. Polanyi porte une critique directe à A. Smith en disant : « *En fait, les idées d'Adam Smith sur la psychologie économique du premier homme étaient aussi fausses que celles de Rousseau sur la psychologie politique du sauvage* ». Selon lui, « *Nous devons pour commencer nous défaire de certains préjugés du 19^{ème} siècle qui sous-tendent l'hypothèse d'Adam Smith concernant la prétendue prédilection de l'homme primitif pour les activités lucratives. Comme son axiome valait bien plus pour l'avenir immédiat que pour un passé lointain, cela détermina chez ses disciples une étrange attitude envers les débuts de l'histoire humaine. A première vue, les données disponibles semblaient indiquer que la psychologie de l'homme primitif, loin d'être capitaliste, était, en fait, communiste (plus tard, on dut reconnaître que c'était là aussi une erreur). Il en résulta que les spécialistes de l'histoire économique eurent tendance à limiter leur attention à cette période relativement récente dans l'histoire, où l'on pouvait trouver du troc et de l'échange sur une échelle un peu considérable – et l'économie primitive fut reléguée dans la préhistoire. La chose conduisit à fausser inconsciemment la balance en faveur d'une psychologie de marché, car il était possible de croire que, dans l'espace relativement bref des quelques siècles précédents, tout avait tendu vers la création de ce qui finit par être créé : un système de marché, et cela sans tenir compte d'autres tendances, qui furent temporairement oblitérées. Pour corriger cette perspective courte, il aurait évidemment fallu coupler l'histoire économique et l'anthropologie sociale, démarche que l'on évitera avec constance* ». (Polanyi, 1983, p. 73).

Pour K. Polanyi, l'économie de marché n'a pas existé à d'autres périodes que la nôtre et même au moment où elle a existé elle n'a pas été présente partout (Polanyi, 1983, p. 65). Dès lors, l'étude de l'économie des sociétés précapitalistes doit s'intéresser à d'autres principes que le seul principe marchand. Parmi les autres principes à l'œuvre dans le système économique, on trouve la réciprocité, la redistribution et l'administration domestique. A travers différentes illustrations relevées dans les travaux de Malinowski et Thurnwald (Polanyi, 1983, p. 76), K. Polanyi démontre que les principes de réciprocité et la redistribution ne sont pas basés sur une institution séparée et distincte, fondée sur des mobiles économiques, mais sur des modèles institutionnels de symétrie ou de centralité. Il en va de même dans le principe d'administration domestique dans lequel des groupes vivant en autarcie produisent en vue d'assurer la satisfaction des besoins de leur communauté.

En conséquence, il est faux de croire que les principes liés au marché autorégulateur ont eu une place centrale dans le fonctionnement économique des sociétés précapitalistes. Le mobile du gain, s'il pouvait exister, n'avait qu'une place secondaire dans le comportement économique des individus. D'où l'erreur de la théorie économique classique de chercher avec persistance à juger les événements économiques par le truchement du seul principe marchand.

1.2. Le marché autorégulateur : une construction sociale limitée dans le temps.

Le principe d'une régulation de l'économie par le seul marché ne va finalement intervenir, sous l'effet de modifications institutionnelles, qu'assez tardivement dans l'histoire de nos sociétés et sur une période finalement assez brève. K. Polanyi situe historiquement l'institution de la société marchande entre 1834, date de la suppression en Angleterre du « *Speenhamland Act*⁸⁹ », et les années 1930.

Pour expliquer l'institutionnalisation du système marchand, K. Polanyi se réfère en particulier au facteur de l'innovation qui, au 19^{ème} siècle, en facilitant le recours aux machines a accéléré la mise en place d'un marché autorégulateur. En effet, l'utilisation de machines complexes et chères a obligé rapidement le propriétaire à écouler ses biens, nécessitant : « *que tous les*

⁸⁹ La loi de « *Speenhamland* » fut décidée en 1795 en Angleterre alors que la situation économique obligeait les juges du Berkshire à instaurer des compléments de salaire indexés sur le prix du pain, assurant aux plus démunis un revenu minimum (Rodriguez, 2008).

facteurs impliqués doivent être en vente, c'est-à-dire qu'ils doivent être disponibles en quantité voulue pour quiconque est prêt à les payer » (Polanyi, 1983, p. 69).

Parmi ces facteurs, le travail se devait alors de devenir, au même titre que des matières premières, une marchandise à laquelle on applique le mécanisme du marché.

K. Polanyi précise qu'un : *« marché autorégulateur n'exige rien de moins que la division institutionnelle de la société en une sphère économique et une sphère politique »* (Polanyi, 1983, p. 105). Or, jusqu'à l'abrogation du *« Speenhamland Act »*, les conditions de travail faisaient partie de l'organisation générale de la société. En Angleterre par exemple, il existait une législation du travail pour les artisans, une loi sur les pauvres maintenant un système mercantile loin de répondre aux mesures nécessaires pour assurer l'autorégulation par le marché. Ce n'est qu'une fois le marché libéré de toute contrainte politique que l'ajustement par les prix a pu alors avoir lieu.

Ainsi, la suppression du *« Speenhamland Act »* en 1834 va conduire le marché du travail à se libérer totalement des contraintes sociales et politiques pour devenir un marché autorégulé. En proposant ce fait historique pour point de départ de la société de marché K. Polanyi prouve que cette dernière est avant tout la conséquence de décisions politiques et non le résultat d'un prétendu développement naturel de ce lieu d'échange : *« on ne s'aperçut pas que la transformation des marchés en un système autorégulateur doté d'une puissance effrayante ne résultait pas de quelque tendance à proliférer inhérente au marché, mais qu'elle était plutôt l'effet de stimulants extrêmement artificiels que l'on avait administré au corps social afin de répondre à une situation créée par le phénomène non moins artificiel de la machine »* (Polanyi, 1983, p. 89). Par conséquent, il est juste de dire que le marché, en tant que mode de transaction commerciale, loin d'être le fruit d'une évolution naturelle, doit son existence aux lois publiques et notamment dans le cas de l'Angleterre à la suppression de la loi de 1834 par l'*« Amendment Bill »*.

Le changement institutionnel opéré pendant près d'un siècle entre l'abrogation *« Speenhamland Act »* jusqu'à la crise des années 1930 a permis l'instauration d'un système marchand dans lequel la régulation est réalisée par l'intermédiaire des prix. C'est au cours de cette période, selon K. Polanyi, que le marché autorégulateur va s'affranchir de toutes les normes sociales et va alors faire de la maximisation du profit le but ultime de toute action sociale : *« L'autorégulation implique que toute la production est destinée à la vente sur le marché, et que tous les revenus proviennent de cette vente. Il existe par conséquent des*

marchés pour tous les éléments de l'industrie, non seulement pour les biens, mais aussi pour le travail, la terre et la monnaie [...] » (Polanyi, 1983, p. 103).

Tout devient marchandise et tout est régulé par le marché, ce qui suppose : « *que l'offre des biens disponibles à un prix donné sera égale à la demande au même prix* » (Polanyi, 1983, p. 102). L'ajustement des prix ne doit alors faire l'objet d'aucune intervention sociale : « *il convient donc, non seulement qu'il y ait des marchés pour tous les éléments de l'industrie, mais qu'aucune mesure ou politique ne soit autorisée qui puisse influencer le fonctionnement de ces marchés* » (Polanyi, 1983, p. 103).

En conséquence, la nouvelle institution que représente le marché autorégulateur entraîne le désencastrement de l'économie du reste de la société et va même jusqu'à organiser le fonctionnement des relations sociales selon ses propres principes⁹⁰. Alors que les sociétés précapitalistes étaient marquées par la coexistence de systèmes économiques (réciprocité, redistribution, administration domestique) ayant en commun une insertion de l'économie dans la société, le système de marché tend à devenir exclusif⁹¹. Ce dernier est alors caractérisé par une autonomisation de l'économie faisant de la société son auxiliaire (Polanyi, 1983, p. 88). Toutefois, ce désencastrement, situé historiquement, va donner lieu à une opposition sociale qui n'aura de cesse de combattre les effets dévastateurs d'une économie autorégulée.

1.3. L'économie réencastrée.

En décrivant les conditions du passage des sociétés précapitalistes à la société marchande, K. Polanyi cherche en fait à établir tous les dangers inhérents à une économie dont la régulation est uniquement assurée par les prix. Pour comprendre la critique de l'auteur vis-à-vis du marché autorégulateur, il faut resituer ce dernier ainsi que son œuvre dans le contexte de l'époque. Publié en 1944, la « *Grande Transformation* » fournit une explication à l'apparition

⁹⁰ K. Polanyi évoque la division du travail d'A. Smith et la propension de l'homme à échanger les biens entre eux : « *On peut dire, rétrospectivement, qu'aucune interprétation erronée du passé ne s'est jamais révélée aussi annonciatrice de l'avenir. Car si, jusqu'à l'époque d'Adam Smith, cette propension ne n'était guère manifestée sur une grande échelle dans la vie d'aucune des communautés observées, et n'était restée, au mieux, qu'un trait secondaire de la vie économique, cent ans plus tard un système industriel était en pleine activité sur la plus grande partie de la planète, ce qui signifiait, pratiquement et théoriquement, que le genre humain était dirigé dans toutes ses activités économiques – sinon également politiques, intellectuelles et spirituelles – par cette seule propension particulière* » (Polanyi, 1983, p. 72).

⁹¹ A la différence des systèmes de réciprocité, redistribution et d'administration domestique : « *le caractère extrêmement artificiel de l'économie de marché réside dans le fait que le processus de production lui-même est ici organisé sous forme d'achat et de vente. Aucune autre façon d'organiser la production pour le marché n'est possible dans une société commerciale* » (Polanyi, 1983, p. 109).

de mouvements d'opposition à l'autorégulation par le marché. En effet, le fascisme, tout comme le socialisme, représente pour K. Polanyi une réponse : « *aux besoins d'une situation objective* » (Polanyi, 1983, p. 305). Ces mouvements politiques aux conséquences désastreuses pour les démocraties, loin d'être le résultat de causes fortuites, étaient enracinés dans la société de marché. Ainsi, la montée du fascisme constitue une des réponses à l'échec du capitalisme global (Block, 2001, p. 3). Ce constat amène K. Polanyi à considérer qu'au mouvement de désencastrement opéré par le marché répondrait un mouvement de réencastrement prenant des formes perverses (Cangiani, 2008, p. 6).

A travers les conséquences calamiteuses engendrées par la mise en œuvre de la société marchande, K. Polanyi exprime clairement son opposition au projet politique d'une économie qui compte sur l'égoïsme économique pour assurer sa régulation (Polanyi, 1983, p. 321). Il considère dès le début de son analyse sur la Grande Transformation : « *que l'idée d'un marché s'ajustant lui-même était purement utopique* » (Polanyi, 1983, p. 22). A ce titre, la poursuite de ce projet politique ne peut conduire la société qu'à sa perte : « *une telle institution ne pouvait exister de façon suivie sans anéantir la substance humaine et naturelle de la société, sans détruire l'homme et sans transformer son milieu en désert* » (Polanyi, 1983, p. 22).

Dès lors, face à la menace de l'action du marché autorégulateur, les réactions de la société vont être nombreuses (institutions exerçant une contrainte réglementaire sur le marché, formes de propriété autres que capitalistes) (Laville, 2004, p. 18), conduisant à l'échec du libéralisme économique et au réencastrement de l'économie de marché dans son contexte social (Polanyi, 1983, p. 320).

L'idée principale qui ressort de cette section consacrée à l'approche développée par K. Polanyi est que les faits économiques sont avant tout des faits sociaux. La vision trop restrictive de l'économie apparentée au marché a conduit à des erreurs d'interprétation, notamment dans l'étude du fonctionnement des sociétés pré-capitalistes.

Finalement, la « *Grande Transformation* », caractérisée par le développement d'une société dominée par le marché autorégulateur, n'aura existé, selon K. Polanyi, que sur une période comprise entre 1834 et 1930. Par conséquent, l'idée d'une société dans laquelle les individus voient leur comportement dirigé par la seule poursuite d'intérêts matériels ne peut suffire à rendre compte de la réalité de nos activités économiques. Il est donc nécessaire de

reconsidérer l'économie de marché en tant que processus institué socialement en faisant référence à la notion d'encastrement.

Section 2. L'encastrement relationnel et structural de M. Granovetter.

Ce n'est que quarante ans après la publication de « *La Grande Transformation* » par K. Polanyi que la problématique de l'encastrement a retrouvé, grâce à M. Granovetter, une place dans le débat sur l'explication des phénomènes économiques. Dès 1985, M. Granovetter a commencé à développer une perspective sociologique centrée sur l'analyse des réseaux de relations personnelles afin de mieux comprendre le rôle joué par les relations sociales dans l'apparition des institutions économiques (Swedberg, 1997, p. 165).

Nous proposons dans cette section de présenter la notion d'encastrement relationnel et structural telle qu'elle est définie par M. Granovetter (2.1). Ensuite, le travail consistera à établir l'incidence du poids des réseaux de relations durables dans l'apparition de la confiance lors des échanges marchands (2.2). Enfin, la dernière partie portera sur une présentation des objections adressées au modèle d'encastrement de M. Granovetter. Il s'agira, à partir de ces critiques, de réaliser une typologie des autres formes d'encastrement à l'œuvre pour décrire les comportements économiques (2.3).

2.1. Définition de l'encastrement relationnel et structural.

A travers la notion d'encastrement structural, M. Granovetter propose de dépasser d'une part la vision sous-socialisée de l'économie élaborée par les économistes orthodoxes (2.1.1.) et, d'autre part, celle sur-socialisée développée en sociologie (2.1.2.) pour proposer une voie intermédiaire qui situe les acteurs dans la sphère sociale tout en leur laissant la possibilité d'agir sur celle-ci (2.1.3.).

2.1.1. La référence à l'encastrement : contre une vision sous-socialisée de l'économie.

Une des idées principales développées par M. Granovetter repose sur la nécessité de percevoir l'action économique comme encadrée au sein d'un réseau de relations individuelles. Ainsi, M. Granovetter reprend la thèse de l'encastrement proposée par K. Polanyi pour l'appliquer

aux sociétés contemporaines. Il s'appuie sur la notion d'encastrement pour dénoncer l'analyse des économistes orthodoxes qui réduit l'action économique à la poursuite d'une utilité maximale par des êtres égoïstes. L'erreur des économistes, selon M. Granovetter, reprenant le point de vue de K. Polanyi (1983, p.73), trouverait son origine dans les écrits d'A. Smith qui prêtait à l'homme primitif une prédilection pour les activités lucratives (Granovetter, 1985, p. 482). Une erreur qui va conduire à légitimer l'autonomisation de la discipline économique de toute référence sociale. En effet, pour la théorie économique orthodoxe, suite au détachement de l'économie de marché du contexte social, les termes de l'échange économique ne seraient plus influencés par la présence de liens sociaux mais uniquement par la concurrence (Granovetter, 1985, p. 484). On en arrive alors à la conclusion que le marché, en tant que lieu de régulation, est constitué par une foule d'anonymes dont la confrontation furtive ne peut donner lieu à l'apparition de relations sociales durables, solutionnant ainsi la problématique de la confiance dans les échanges.

Or, selon M. Granovetter, il est totalement inexact de considérer l'action économique comme étant désencastrée des relations sociales et ce quelque soit la société étudiée. D'ailleurs, il relève que chez A. Smith lui-même, la prise en compte des relations sociales dans les échanges ne disparaît pas de son analyse (Smith, 1991). En ce sens, M. Granovetter confirme en partie une des thèses de K. Polanyi (Polanyi, 1983, p. 75) selon laquelle le marché n'est pas l'institution centrale de la vie économique. Cette filiation va se traduire par une opposition vis-à-vis des thèses économiques préconisant d'appliquer le raisonnement utilitariste aux sociétés précapitalistes. Toutefois, M. Granovetter se démarque de K. Polanyi à un double niveau.

D'une part, il admet que l'encastrement de l'économie dans les sociétés précapitalistes est moins important que l'analyse substantiviste le laisse penser. Il illustre son propos avec l'exemple des individus appartenant aux tribus de Mélanésie, au Nord de l'Australie, qui sont motivés par l'appât du gain financier (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 123). Pour M. Granovetter, les substantivistes ont tout simplement surestimé l'encastrement de l'action économique.

D'autres part, M. Granovetter n'adhère pas à la thèse du désencastrement dans les sociétés industrielles, considérant que l'action économique n'y est pas : « *désinsérée* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 123). Ce dernier point constitue d'ailleurs la différence majeure entre les deux auteurs. Pour M. Granovetter, dont l'étude se limite aux sociétés capitalistes, la thèse

du désencastrement qui aurait conduit à la mise en place d'un marché autorégulateur n'est pas soutenable⁹². Il revient sur cette opposition à K. Polanyi dans son : « *Introduction pour le lecteur français* » (Granovetter, 2000) pour distinguer deux Polanyi : « *le Polanyi polémique qui surestime l'autonomie du marché et le Polanyi analytique qui, le premier, indique comment on peut étudier la façon dont l'échange, la redistribution et la réciprocité interagissent entre eux, se complètent comme modes d'allocation des ressources dans toutes les sociétés, il est clair que je me sens beaucoup plus proche du second* » (Granovetter, 2000, p. 39).

M. Granovetter se considère comme redevable de l'idée d'encastrement utilisée par le Polanyi « *analytique* » pour caractériser le fait que l'action économique est à la fois contrainte et permise par les relations sociales des agents économiques. Cependant, il montre clairement son opposition à la thèse d'un marché autorégulateur sur laquelle K. Polanyi s'est appuyée pour critiquer le modèle économique libéral. Pour mieux comprendre l'ambiguïté du discours de K. Polanyi qui a donné lieu à la critique de M. Granovetter, il faut alors remettre l'auteur de la « *Grande Transformation* » dans son contexte historique. En effet, dans les années 1920, K. Polanyi, proche des « *austro-marxistes* », était en opposition forte avec l'orientation libérale de l'École autrichienne représentée par L. Von Mises (Cangiani, 2008, p. 6). Ceci explique pourquoi le Polanyi « *polémique* » effectue, dès les premières pages de « *La Grande Transformation* », un plaidoyer à charge contre une économie de marché autorégulée, jugée totalement utopique (Polanyi, 1983, p. 22). F. Block précise que K. Polanyi fait volontairement référence à la notion d'utopie pour signifier l'impossibilité du projet libéral (Block, 2001, p. 7). La thèse du désencastrement entre les sphères institutionnelles de l'économie et du politique doit être alors interprétée comme un argument politique pour K. Polanyi dans son affrontement avec les partisans du libéralisme. Elle lui permet d'affirmer que la montée du fascisme, danger pour nos démocraties, a trouvé un terreau fertile dans la crise de la société libérale. Cet argument politique va d'ailleurs précipiter la publication en 1944 de « *La Grande Transformation* » afin de pouvoir peser sur les débats relatifs à la nature des accords de l'après seconde guerre mondiale (Block, 2001, p. 9).

⁹² Dès le début de l'article, M. Granovetter précise que selon la thèse développée par K. Polanyi : « *la sphère de l'économie se serait petit à petit séparée et différenciée, si bien que les transactions économiques ne seraient plus définies par les obligations sociales ou de parentés des individus qui les effectuent mais par les calculs rationnels de gains individuels. Certains auteurs considèrent même que, entre le premier et le second type de société, la situation s'est totalement inversée : ce ne serait plus la vie économique qui se trouverait immergée dans les relations sociales, mais ce serait ces relations qui représenteraient un épiphénomène du marché* » (Granovetter, 1985, p. 482).

Cette précipitation peut alors expliquer les contradictions dans le livre de K. Polanyi à propos de la réalité du désencastrement des sociétés industrielles. En effet, K. Polanyi rappelle que le marché autorégulateur ne pouvait exister sans anéantir l'Homme (Polanyi, 1983, p. 22) mais poursuit le propos en précisant que le 19^{ème} siècle a été déterminé par la logique du système de marché (Polanyi, 1983, p. 121). Selon F. Block, cette contradiction provient des circonstances immédiates de l'époque qui ont : « *limité sa capacité à réconcilier les conflits créés par son propre développement intellectuel* » (Block, 2001, p. 8).

Au final, M. Granovetter retient pour son étude des sociétés capitalistes l'idée que l'économie de marché est encadrée dans des structures de relations sociales et ne constitue en aucune façon une sphère économique autonome vis-à-vis de son contexte social (Granovetter, 2000, p. 203). Il propose donc de dépasser grâce à la référence à l'encastrement structural l'analyse sous-socialisée de l'économie orthodoxe et de la *Nouvelle Economie Institutionnelle*, basées sur des acteurs atomisés qui effectuent des choix indépendamment de tout contexte social (Granovetter, 1985, p. 487).

2.1.2. Une remise en cause de la vision sur-socialisée de l'économie.

La perspective sociologique inspirée des travaux de T. Parsons⁹³ considère que la totalité des comportements économiques relèvent d'une réponse prédéfinie par un système normatif. Il s'agit dès lors de fournir une explication sociologique à la problématique de l'ordre social sans avoir à se référer au modèle utilitariste des économistes. On peut y voir ainsi un des arguments favorables à la distinction entre l'approche par le calcul et l'approche par la culture (Hall & Taylor, 1997).

Or, si pour M. Granovetter, la conception abstraite des économistes n'est pas satisfaisante, car elle efface toute influence des relations sociales grâce à la condition d'atomicité sociale présente sur le marché concurrentiel, la description d'un être social dont le comportement serait imposé par des normes sociales intériorisées est tout aussi peu satisfaisante. M. Granovetter s'appuie ainsi sur la critique réalisée par D. Wrong (1981)⁹⁴ concernant la

⁹³ Dans le modèle de T. Parsons : « *l'idée que dans l'interaction sociale, les hommes recherchent mutuellement l'approbation de l'autre en se conformant à des normes partagées, est la version formalisée de ce qui avait tendance à devenir une perspective sociologique distinctive de la motivation humaine [...] L'insistance des sociologues sur l'importance des 'facteurs sociaux' les conduit facilement à souligner la priorité de telles motivations socialisées ou de sociabilisation dans le comportement humain* » (Wrong, 1981, p. 188)

⁹⁴ Dans son article où il est fait référence à la question de la docilité de l'homme face au contrôle social, D. Wrong exprime une critique de la théorie contemporaine dans laquelle l'être humain ne peut être rien d'autre

perspective sociologique mécanique jugée comme étant sur-socialisée. En cela, il partage avec les ethnométhodologues l'idée que les acteurs ne cherchent pas à reproduire les traits stables de la société conformément aux alternatives de l'action que leur fournit la culture (Garfinkel, 1967, p. 68).

A travers cette critique, M. Granovetter cherche à démontrer que finalement l'approche sociologique focalisée sur le poids des normes partage avec l'approche économique utilitariste l'absence de considération quant à l'influence des relations sociales. En effet, dans l'approche sur-socialisée, les individus ne sont plus que des : « *idiots culturels* » (Garfinkel, 1967) qui agissent conformément aux règles de la société, une fois ces dernières intériorisées dans leur esprit. L'individu devient à ce titre un : « *être atomisé, comme n'importe quel Homo oeconomicus* » (Granovetter, 1985, p. 486). L'analyse des comportements économiques peut ainsi être ramenée au niveau de l'acteur atomisé du fait que chaque individu respecte les normes régulant les échanges marchands.

En opposition avec cette approche sociologique trop rigide, M. Granovetter construit une nouvelle conception, centrée sur l'analyse des interactions sociales et leur impact sur le suivi des normes et leur transformation (Granovetter, 1985, p. 486).

2.1.3. L'encastrement relationnel et structural : une voie intermédiaire.

Face aux conceptions sous- et sur-socialisées, M. Granovetter développe une voie intermédiaire dans laquelle les effets de l'action économique sont liés aux relations entre les individus, plutôt qu'à leurs attributs personnels⁹⁵. A ce titre, il propose d'étudier : « *les aspects d'encastrement relationnel et structural* » (Granovetter, 1990, p. 98) qui affectent l'action économique et l'élaboration des institutions marchandes.

qu'un être complètement socialisé, soumis à reproduire les normes apprises : « *Quelle est la réponse de la théorie sociologique contemporaine à la question Hobbesienne ? Il y a deux réponses principales [...] La première réponse est résumée dans la notion de l'intériorisation des normes sociales. La seconde, [...] est l'idée que l'homme est essentiellement motivé par le désir d'obtenir une bonne image de soi grâce à un statut positif obtenu auprès des autres* ». (Wrong, 1981, p. 185). Pour lui, si « *tous les hommes sont socialisés [...] cela ne signifie pas qu'ils ont été complètement modelés par les normes particulières et les valeurs de leur culture* ». (Wrong, 1981, p. 192).

⁹⁵ L'approche suivie par M. Granovetter s'inspire de celle initiée par C. Geertz en 1979 pour décrire l'« *économie du bazar* » dans le Souk de Sefrou : « *Les échanges économiques sont ancrés dans des réseaux de relations interpersonnelles et dans des maillages d'institutions interdépendantes, que les théories sous-socialisées des économistes et les théories sur-socialisées des sociologues échouent à analyser* » (Geertz, 2003, p. 48).

Le premier aspect de cet encastrément : « *réticulaire* » (Steiner, 2002, p. 34) fait référence à l'influence des relations personnelles que les acteurs ont entre eux lors d'interactions répétées dans le temps. Cet aspect de l'encastrément a des effets assez directs sur les comportements économiques des acteurs, notamment sur le développement de la confiance dans les relations marchandes.

Dans son deuxième aspect, l'encastrément vient pallier les limites d'une approche qui se limiterait aux seules relations dyadiques, et qui n'étudierait pas le niveau d'ordre supérieur, dans lequel les paires s'organisent entre elles (Granovetter, 1990, p.98). Elle porte sur l'encastrément structural, c'est-à-dire sur le rôle que joue la structure du réseau de relations personnelles dans les comportements économiques. Dans cette dimension, à la différence de la première, les effets sont plus ou moins directs sur les individus en raison de l'étendue des relations existantes dans le réseau (Granovetter, 1990, p. 99). En effet, dans le réseau, les acteurs en présence ont des relations qui peuvent être directes (relation dyadique ou par paire) et indirectes (relation entre les dyades). Les influences ont alors un poids qui sera fonction de la force des liens entre les dyades et du positionnement des individus dans le réseau.

A travers la notion d'encastrément, M. Granovetter déplace le niveau d'analyse de l'individu atomisé à un niveau supérieur dans lequel l'individu est appréhendé à travers ses nombreuses interactions sociales avec les autres individus. Cette approche le conduit d'une part, à intégrer, au-delà de la poursuite d'un intérêt égoïste, de nouvelles justifications non économiques liées à l'existence des relations sociales. Elle évite ainsi la vision sous-socialisée de la théorie économique classique. D'autre part, elle lui permet de dépasser les explications sur-socialisées en considérant que, bien qu'étant influencés par la culture, les acteurs, pris dans leur contexte, ont la possibilité d'agir et de modifier les règles de par leurs multiples interactions sociales et ne sont donc pas de simples monades soumis à des : « *forces occultes*⁹⁶ » (Mantzavinos, 2008, p. 67).

⁹⁶ C. Mantzavinos en évoquant l'influence des « *forces occultes* » (Mantzavinos, 2008, p. 67) fait référence, en note de bas de page, à la critique de R. Boudon des explications sociologiques structuralistes et marxistes qui conduisent au raisonnement suivant : « *Pourquoi a-t-il agit selon Y ? Parce qu'il a internalisé la norme lui intimant d'agir selon Y* » (Boudon, 1993, p. 101).

2.2. Encastrement et confiance dans les relations marchandes.

Pour M. Granovetter, l'action économique, telle qu'elle est décrite par l'orthodoxie économique n'implique pas de s'intéresser à l'influence des relations sociales car elle est réalisée sur un marché abstrait. En ce sens, on retrouve chez M. Granovetter l'idée partagée avec P. Bourdieu que le marché pour les néoclassiques est un : « *mythe savant* » (Bourdieu, 1997, p. 50) qui a cessé d'être : « *quelque chose de concret pour devenir un concept abstrait sans référent empirique, une fiction mathématique renvoyant au mécanisme abstrait de formation des prix décrit par la théorie de l'échange* » (Bourdieu, 1997, p. 50).

Or, comme nous l'avons évoqué précédemment, le renvoi à cette notion de marché abstrait a autorisé les économistes à oblitérer dans leur analyse le poids des relations sociales. Grâce au postulat de concurrence pure et parfaite proposé dans le modèle d'équilibre de Walras, le problème de la confiance dans les échanges est solutionné en rendant les relations marchandes impersonnelles.

Il en va de même, selon M. Granovetter, des auteurs de la *Nouvelle Economie Institutionnelle* qui solutionnent la problématique de la confiance à travers l'apparition d'institutions efficaces⁹⁷. Pour ces économistes institutionnalistes, les arrangements institutionnels apparaissent comme la réponse élaborée par les individus pour rendre le coût d'un comportement opportuniste trop élevé pour l'envisager⁹⁸. Or, ce type d'analyse repose sur l'hypothèse d'un opportunisme permanent dans les relations marchandes qui implique la nécessité d'institutions sociales pour essayer de le contraindre. En ce sens, la *Nouvelle Economie Institutionnelle* n'intègre pas pour M. Granovetter la possibilité de solutionner le risque de l'opportunisme grâce aux relations personnelles des acteurs et à la réciprocité qui peuvent les obliger à ne pas tricher lors de l'échange.

⁹⁷ R. Swedberg et M. Granovetter font essentiellement référence aux travaux d'O. Williamson, A. Schotter et D. North qui ont en commun d'être articulés autour de la notion d'efficacité (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 127-128). Toutefois, la position de R. Swedberg et M. Granovetter à propos de D. North est plutôt contradictoire. Ils lui reprochent de considérer les institutions comme efficaces dans l'ouvrage : « *The rise of the Western World : A New Economic History* » co-écrit avec R. Thomas et publié en 1973. Mais, quelques lignes en-dessous, ils n'hésitent pas à montrer que D. North remet en cause une partie de l'héritage néoclassique en s'opposant à l'idée d'institutions efficaces dans un article de 1989 : « *Final Remarks : Institutional Change and Economic History* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 129). Cette difficulté pour R. Swedberg & M. Granovetter à classer D. North s'explique par l'évolution de la vision économique de cet auteur. Nous développerons plus en détails la pensée de D. North lors de la présentation de l'encastrement institutionnel (section 5).

⁹⁸ Deux grandes catégories de solutions sont utilisées : le recours à la hiérarchie et la rédaction de contrats incluant un nombre considérables de clauses (clauses de non-concurrence, de discrétion, résolutoire, pénale) en vue de limiter les méfaits lors des échanges marchands.

Pour pallier à l'impossibilité d'empêcher totalement les comportements opportunistes grâce aux arrangements institutionnels, certains économistes font référence à l'existence d'une : « *moralité généralisée* » (Granovetter, 1985, p. 489). Ce recours à une moralité ancrée dans chaque agent économique expliquerait l'absence de méfaits dans les actions économiques. Cette justification reste tout de même assez limitée car elle a tendance à généraliser la présence de la moralité dans les échanges en considérant que les valeurs ont été intégrées par l'ensemble des acteurs⁹⁹.

Face à ces approches économiques jugées insuffisantes pour comprendre la réalité des phénomènes économiques, M. Granovetter propose d'étudier l'action économique comme étant encadrée à l'intérieur d'un système concret de relations sociales (Granovetter, 1985, p. 487). Ainsi, tandis que les théories classiques et néoclassiques jugent les relations sociales comme des freins à la mise en place des conditions d'un marché en situation de concurrence pure et parfaite, l'approche sociologique proposée offre une vision plus nuancée de celles-ci. Les relations sociales y sont abordées comme un facteur favorable au développement d'échanges marchands basés sur la confiance (2.2.1), sans pour autant supprimer les comportements opportunistes (2.2.2), qui peuvent être plus ou moins présents selon la structure du réseau social (2.2.3).

2.2.1. L'encastrement : un facteur favorable à l'apparition de la confiance dans la vie économique

A travers leurs relations personnelles, les acteurs peuvent faciliter l'émergence de rapports de confiance et limiter par là même d'éventuels comportements opportunistes. La répétition des rapports au cours de l'échange marchand devient une source d'expérience cognitive pour l'acheteur et le vendeur, sur laquelle ils s'appuient pour se coordonner avec plus de facilité. Il en va ainsi de la relation existante entre l'ouvrier et son contremaître qui peut donner lieu, suite à la fréquence des interactions sociales, à l'apparition d'une confiance mutuelle dans leurs échanges (Granovetter, 1990, p. 99). La dimension sociale prise par la relation économique entre les deux individus se traduit par une diminution de la probabilité de voir l'un d'entre eux agir de façon opportuniste à l'égard de l'autre.

⁹⁹ On retrouve en quelque sorte dans ce type d'approche une vision sur-socialisée de l'individu : « *les acteurs atomisés des marchés concurrentiels intériorisent tellement les schémas normatifs de comportement que cela garantit l'existence de l'ordre dans les transactions* » (Granovetter, 1985, p. 488).

Au niveau de l'encastrement structural, le degré de confiance va dépendre de la vitesse de circulation de l'information dans le réseau, de son niveau de cohésion et de l'importance des pressions exercées par ses membres. Par conséquent, si le degré de cohésion est très élevé dans le réseau, la confiance des acteurs accordée aux autres membres du réseau deviendra un facteur de stabilité pour les échanges marchands. Ceci se vérifie parfaitement dans les réseaux familiaux ou d'amis pour lesquels la cohésion du réseau est forte. Le marché des diamantaires étudié par Y. Ben-Porath fournit un exemple de l'implication de la confiance dans les rapports marchands entre les membres de cette communauté d'individus. Ainsi, lors du processus de négociation, un vendeur peut confier librement à un confrère un sac de diamants pour que celui-ci puisse à sa guise examiner les pierres et ce, sans avoir la garantie formelle que certains diamants ne soient pas remplacés par d'autres de qualité moindre. De plus, seule une poignée de mains suffit à sceller des ventes (Ben-Porath, 1980, p. 6). L'absence de comportements opportunistes s'explique selon Y. Ben Porath par le rôle clé que joue la « *F-connection* » (*family, friends, firms*) dans l'organisation des échanges. Cette connexion « *family, friends, firms* » propre au réseau des diamantaires de New-York implique le risque pour celui qui viendrait à faire défaut, en échangeant ou en volant des diamants, de se voir exclure des futurs échanges marchands et de perdre tous ses liens familiaux et religieux. Dès lors, la confiance au sein de cette communauté restreinte permise par la présence de liens forts entre les acteurs intensifie leur capital social¹⁰⁰. Autrement dit, la stabilité du réseau de relations sociales tissées entre les individus devient une ressource qu'ils mobilisent pour accroître l'activité économique. De ce fait, à l'image du capital physique et du capital humain, le capital social améliore l'activité économique pour peu que la confiance entre les membres du groupe soit considérable (Coleman, 1988, p. S101).

La présence de la confiance au cours des relations économiques, rendue possible par l'intermédiaire des interactions sociales, procure en définitive un argument pour s'opposer à la solution du problème de l'ordre proposée par l'économie classique. Au lieu de considérer les relations sociales comme des entraves au bon fonctionnement des marchés, la théorie de

¹⁰⁰ La notion de capital social renvoie aux définitions de Bourdieu (1980) et Coleman (1988). Ainsi pour P. Bourdieu, le capital social : « est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance » (Bourdieu, 1980, p. 2). J. Coleman, de son côté, définit le capital social par sa fonction : « Ce n'est pas une entité unique mais une variété de différentes entités, ayant deux caractéristiques communes : elles contiennent toutes au moins un aspect lié aux structures sociales, et elles facilitent certaines actions des acteurs – que ce soit des personnes ou des acteurs d'entreprise – à l'intérieur de la structure » (Coleman, 1988, p. S98).

l'encastrement fait des relations sociales un facteur favorable à la réalisation d'actions économiques. Ceci explique pourquoi dans le monde des affaires, les conflits sont majoritairement solutionnés en dehors de toute référence à des clauses contractuelles ou à une éventuelle procédure judiciaire (Macaulay, 1963). Il est préférable de trouver une solution négociée sous peine d'entacher la confiance que les firmes ont construite dans le temps à la suite de nombreuses opérations commerciales abouties.

La confiance devient une des conditions préalables à l'existence du capital social pour les acteurs. Sa présence peut amener un individu à oublier son propre intérêt pour agir au nom des intérêts de la collectivité. Ainsi, grâce à la confiance dans l'environnement social, si A fait quelque chose pour B et croit en la réciprocité de B dans le futur, cela établit une attente pour A et une obligation pour B. (Coleman, 1988, p. S102). Plus A accordera de « *crédits* » à des individus avec qui il est en relation, plus il développera son capital social.

Pour autant, les relations sociales ne garantissent pas de façon mécanique l'ordre dans la vie économique. On peut relever plusieurs limites à l'affirmation d'un ordre assuré par les réseaux de relations sociales.

2.2.2. Les relations de confiance ne suppriment pas les méfaits.

La première limite s'explique par le fait que l'opportunisme constitue le corollaire de la confiance. Rappelons que les plus grandes trahisons sont généralement rencontrées entre des individus ayant des relations personnelles privilégiées (Granovetter, 1985, p. 491). Ainsi, il sera plus facile de ne pas éveiller les soupçons de trahison chez un proche¹⁰¹ que face à un parfait inconnu. Il est en effet légitime de penser que le futur trahi ne sera pas incité à rechercher des informations supplémentaires afin d'être rassuré sur les motivations de son partenaire économique. Les relations sociales assurent à juste titre dans la plupart du temps, le socle de confiance qui simplifie l'accomplissement d'actions économiques. Cependant, les scandales relevés dans la presse, bien qu'étant peu nombreux, rappellent les limites de la contrainte exercée par le réseau social sur les comportements des individus.

¹⁰¹ L'évocation de ce type de méfait rappelle le désormais célèbre « *Tu quoque mi fili* » de César à son fils Brutus, qui est considéré comme : « *l'exclamation paradigmatique de la trahison* » (Guittard-Maury, 2008, p. 1009).

A titre d'illustration assez récente, on peut citer le « *scandale Madoff* » qui a donné lieu à une escroquerie financière d'un montant estimé à 50 milliards de dollars. Dans un article intitulé : « *Comment 'Bernie' les a tous bernés*¹⁰² », S. Cypel rappelle que les principales victimes du système pyramidal¹⁰³ élaboré par l'ex-patron du Nasdaq, membre du comité sur la structure des marchés de la SEC, n'étaient pas des petits porteurs anonymes mais des institutions financières et de riches particuliers qui faisaient confiance à B. Madoff. Ce dernier a profité de sa réputation sur la place new-yorkaise pour ne pas éveiller les soupçons sur les pratiques frauduleuses de sa société d'investissement (BMIS). Les courtiers de B. Madoff ont ainsi pu attirer de nombreux clients fortunés en jouant sur la confiance dans l'homme d'affaires. En effet, seule leur relation personnelle avec B. Madoff leur permettait d'intégrer la "liste A" aux rendements encore plus élevés, conduisant un grand nombre d'entre eux à confier la quasi totalité de leur fortune à BMIS.

L'affaire « *Madoff* » constitue bien la preuve que si les relations personnelles sont une condition nécessaire à l'apparition de la confiance et au développement de comportements basés sur celle-ci, elles ne garantissent pas la suppression de la trahison au sein de la dyade.

2.2.3. La confiance à l'épreuve de la structure et de la taille du réseau.

A la différence du capital humain qui est attaché au savoir et aux connaissances propres à l'individu, le capital social n'existe qu'au travers des relations de l'individu avec les autres membres du réseau (Coleman, 1988, p. S101). Ainsi, cette ressource mobilisée par les individus pour faciliter les échanges avec le reste de la communauté est fonction de la structure et de la taille du réseau.

Si l'on considère que le capital social d'un individu dépend de la force des liens qu'il détient avec les autres membres du groupe, on en déduit que plus la densité du réseau est forte, plus son capital social est élevé. Partant de ce principe, il est manifeste que la forme prise par le réseau vient directement agir sur le capital social des individus à plusieurs niveaux.

Tout d'abord, la position des individus dans le réseau est rarement la même pour tous. Certains individus ont une position plus profitable dans le réseau car ils assurent le « *pont*¹⁰⁴ »

¹⁰² Le Monde (16 décembre 2008).

¹⁰³ Dans ce système, les investisseurs étaient rémunérés grâce à l'apport effectué par de nouveaux investisseurs et non par le produit des placements effectués.

¹⁰⁴ Un pont correspond à une : « *ligne dans un réseau, qui constitue le seul chemin possible reliant deux points* » (Granovetter, 1973, p. 1364).

entre différents groupes. Ce type de position leur procure davantage de capital social car ils arrivent à mobiliser plus facilement les membres des groupes en profitant notamment de « *structural holes* » (Burt, 1992). Les absences de relations procurent à celui qui joue l'intermédiaire une autonomie en matière de contrôle de flux d'information et de coordination des actions entre les groupes (Burt, 1995, p. 602). De ce fait, l'acteur qui détient un réseau où de nombreux trous structuraux sont recensés profitera d'un capital social supérieur au reste des individus des groupes.

M. Granovetter parle, quant à lui, de : « *liens faibles* » (Granovetter, 1973) pour caractériser les relations assez éloignées qui permettent d'obtenir des informations utiles à l'intérieur d'un réseau de liens forts. Il se base notamment sur une enquête réalisée à Boston sur des cadres et des techniciens dans laquelle il établit que les individus privilégient dans leur recherche d'emploi les informations obtenues par contacts personnels plus que par d'autres moyens formels. Dans cette étude, on découvre que les emplois sont majoritairement obtenus grâce aux liens faibles (anciens camarades d'université, anciens collègues) plutôt que par l'intermédiaire de liens forts (famille, amis). Ce constat se justifie par la fonction de « *pont* » que jouent les liens faibles. Ils assurent à l'individu l'accès à une information différente de celle obtenue dans son groupe (Granovetter, 1973, p. 1371). Les liens faibles permettent aux individus de profiter d'opportunités de mobilité en passant d'un réseau à un autre, participant à une plus grande cohésion entre les groupes.

Ensuite, il ressort que certaines structures sociales, selon qu'elles sont ouvertes ou fermées, sont plus ou moins propices à l'apparition de comportements respectueux de normes élaborées par la communauté. En partant de situations simples, J. Coleman souligne ainsi que les structures sociales fermées encouragent plus facilement l'apparition de normes et leur respect par les individus, que dans le cas de structures ouvertes (Coleman, 1988, p. S105). L'explication se trouve dans la force de la contrainte différente selon la forme de la structure.

Dans le cas de structures ouvertes, face à la défection d'un des membres du réseau, l'effet de réputation n'a pas vraiment d'impact et il n'est pas évident que le réseau applique une sanction collective. Cette dernière ne peut provenir que de l'individu auprès duquel le « *traître* » a créé une obligation (Coleman, 1988, p. S 108). A l'inverse, dans le cas d'une structure fermée, une sanction peut être envisagée en cas de non respect des normes établies. On peut en conclure que le capital social des individus aura plus tendance à s'accroître dans

les structures fermées par rapport aux structures ouvertes car les acteurs auront la possibilité de se coordonner pour sanctionner un membre déviant.

Enfin, la taille du réseau joue elle aussi sur la capacité des relations sociales à favoriser la confiance dans la vie économique. Ainsi, un réseau très dense, comme on peut le rencontrer dans les communautés restreintes, se caractérise par de nombreux liens tissés entre les membres. Il est donc plus difficile pour l'un des membres d'avoir un comportement opportuniste sans encourir le risque d'être sanctionné immédiatement par le reste du groupe. Cependant, à mesure que la taille du groupe progresse, la cohésion entre les membres est plus délicate en raison d'une fragmentation du réseau (Granovetter, 1990, p. 100). Dès lors, il faut s'attendre à ce qu'il y ait plus de comportements opportunistes dans les grands groupes que dans les petites communautés où les rapports personnels sont plus présents. Dans la mesure où le respect de la norme de réciprocité (Coleman, 1988, p. S102) est fonction de la confiance de voir B rendre à A le crédit que celui-ci lui avait accordé dans le passé, une diminution du coût de retrait rend plus fragile le mécanisme de réciprocité (Mantzanivos, 2008, p. 132).

On voit dans la perspective développée par M. Granovetter que les relations sociales ne sont pas cantonnées à un rôle marginal ou perturbateur, comme le pensent les économistes orthodoxes. Au contraire, les relations sociales y sont interprétées comme une des conditions nécessaires à l'apparition de la confiance sans pour autant constituer une barrière définitive aux agissements opportunistes.

Finalement, les réseaux de relations personnelles peuvent être pensés comme des ordres sociaux spécifiques qui assurent un arbitrage permanent entre confiance et opportunisme lors de la réalisation des échanges marchands.

En définitive, en considérant que l'action économique est encadrée dans des réseaux permanents de relations personnelles, M. Granovetter s'oppose véritablement à une conception atomisée du comportement économique des agents, jugée insuffisante pour rendre compte de la diversité des marchés. Il privilégie une approche qui analyse la manière dont la structure des relations interpersonnelles affecte les comportements économiques et construit les institutions économiques (Granovetter, 2000, p. 204).

2.3. La nécessité de dépasser l'encastrement « réticulaire ».

Dans sa définition de l'encastrement, M. Granovetter a essayé de poursuivre une analyse sociologique au niveau méso-économique qui lui permettait de dépasser les limites des visions sous-socialisées de l'économie classique et sur-socialisée de la sociologie traditionnelle. Cette posture innovante était justifiée par la volonté de permettre aux sociologues d'investir le champ de l'économie et de proposer une analyse plus complète que celles proposées jusqu'alors par l'économie orthodoxe. Cependant, en choisissant cette voie, M. Granovetter a fait l'objet de certaines critiques de la part de sociologues (2.3.1) qui ont donné lieu à l'élaboration de typologies des conditions d'encastrement plus exhaustives (2.3.2).

2.3.1. Les critiques adressées au modèle d'encastrement de M. Granovetter.

Le positionnement scientifique de M. Granovetter explique en partie les critiques dont il a été l'objet au sein même de la sociologie. Sa volonté de pénétrer le cœur de l'analyse économique pour soulever les limites de la théorie néoclassique a visiblement amené M. Granovetter à trop se focaliser sur l'économie marchande (a). Par ailleurs, son souhait de s'inscrire dans un entre-deux théorique l'a conduit à réduire ses premiers travaux sur l'encastrement des échanges marchands à la seule structure du réseau de relations personnelles (b).

a) L'économie ne se limite pas au seul principe marchand.

M. Granovetter incarne l'opposition de la sociologie économique à l'idée d'une autonomisation du comportement économique dans les sociétés modernes (Granovetter, 1985, p. 482). Alors que l'économie orthodoxe se réfère à une situation imaginaire caractérisée par l'absence de relations sociales, M. Granovetter démontre la nécessité de considérer l'influence des réseaux de relations sociales sur les phénomènes économiques. Ce positionnement théorique va cependant conduire M. Granovetter à circonscrire ses travaux à l'étude de la construction sociale des marchés et à délaisser d'autres formes d'échange comme ceux rencontrés dans l'économie sociale et solidaire.

Cette critique, présente dans la sociologie francophone, a d'ailleurs été reconnue par M. Granovetter dans son : « *Introduction pour le lecteur français* » (Granovetter, 2000). Il cite, à

ce propos, le reproche que lui fait J-L. Laville quant à sa : « *recherche en termes d'encastrement sur l'économie de marché moderne [qui] implique que le marché est le seul principe agissant dans ce type de société [...]* » (Granovetter, 2000, p. 38). M. Granovetter poursuit alors en soulignant l'intérêt de l'approche plurielle de l'économie réalisée par la sociologie francophone. En effet, il s'avère pour lui intéressant de penser que l'action économique ne se cantonne pas au seul échange marchand mais implique à ce titre d'autres principes, comme la redistribution ou la réciprocité¹⁰⁵.

En faisant cette première mise au point, M. Granovetter accepte finalement de se rapprocher de la sociologie économique francophone en élargissant la notion d'encastrement « *réticulaire* » à l'encastrement politique (Granovetter, 2000, p. 39).

b) Une pluralité de configurations.

Le reproche majeur qui est fait à M. Granovetter est d'avoir opté pour une vision trop étroite de la notion d'encastrement en se focalisant sur les contraintes exercées par le réseau de relations sociales. Or, s'il est important de regarder le rôle joué par l'encastrement structural, ce dernier doit être complété par l'idée que l'ensemble des actions conduites par les individus, y compris les actions économiques, évolue à partir de configurations multiples : sociales, politiques, cognitives, institutionnelles.

Pour P. Bourdieu, le fait de déplacer le niveau d'analyse de l'agent économique à celui du réseau, n'a finalement que peu d'intérêt, car ce type d'approche interactionniste ignore : « *la contrainte structurale du champ [...] faisant ainsi disparaître tous les effets de structure et toutes les relations objectives de pouvoir* » (Bourdieu, 1997, p. 55). Dans sa réponse, M. Granovetter évoque un malentendu dans l'interprétation de ses travaux. Pour lui, l'analyse en termes de réseaux sociaux n'ambitionne pas de traiter ce niveau d'étude en dehors de son cadre social. Il regrette d'ailleurs la tendance de certains travaux sur les réseaux sociaux à se concentrer sur des détails au détriment de problématiques sociologiques plus générales (Granovetter, 2000, p. 35).

Par ailleurs, en se fixant pour cadre d'analyse le réseau, M. Granovetter semble avoir évacué de ses travaux les contraintes culturelles exercées sur l'action sociale des individus (Barber,

¹⁰⁵ On retrouve la distinction opérée par K. Polanyi entre les trois pôles présents dans les sociétés : l'économie marchande, l'économie non marchande et l'économie non monétaire.

1995, p. 406). V. Zelizer¹⁰⁶ souligne à ce titre que la culture n'est introduite par M. Granovetter que de façon exceptionnelle dans des situations : « *qui sont d'évidence un défi à la rationalité économique, tel le système du pourboire* » (Zelizer, 1992, p. 10). Il préfère retenir, à l'époque (Granovetter, 1981), l'hypothèse d'action rationnelle orientée vers des buts différents à celle de l'application systématique de règles culturelles. Il explique à ce sujet que sa réticence à intégrer dans son explication les aspects culturels est en partie liée à son parcours universitaire en tant que doctorant à l'université d'Harvard. A cette époque, M. Granovetter était en : « *rébellion contre ce qui représentait alors l'orthodoxie dominante en sociologie, à savoir les travaux de Talcott Parsons* » (Granovetter, 2000, p. 34). Cette dissidence organisée autour du professeur H. White s'est alors traduite par une approche sociologique focalisée sur le fonctionnement des réseaux sociaux. Ce positionnement intermédiaire du niveau mésoéconomique constituait la nouvelle voie de recherche à développer pour M. Granovetter. Elle supprimait le risque de cantonner l'étude des actions sociales aux seules incitations individuelles, vidées de toutes contraintes sociales. Mais, dans le même temps, elle permettait de proposer une analyse nouvelle qui n'était plus tenue de faire référence aux valeurs, symboles, normes et aux éléments de culture appliqués au niveau de la société pour appréhender les comportements économiques.

Toutefois, il semble que M. Granovetter soit depuis revenu sur cette position et se soit rangé derrière la proposition de V. Zelizer qui consiste à concilier l'approche socio-structurelle et la dimension culturelle (Zelizer, 1992, p. 10). Il en donne une illustration concrète en réalisant la critique de son article sur les « *modèles de seuils* » dans son : « *Introduction au lecteur français* » (Granovetter, 2000). Il admet que le souhait pour un individu de participer avec les membres de son groupe à une émeute n'est pas nécessairement le résultat d'un calcul coûts-avantages mais qu'il peut être, au contraire, guidé par des normes culturelles (Granovetter, 2000, p. 40). L'évolution de la posture de M. Granovetter est donc très significative. Elle lui permet désormais d'élargir sa définition de la notion d'encastrement de l'action économique en y ajoutant l'impact des forces politiques et culturelles.

¹⁰⁶ V. Zelizer est considérée comme un des auteurs principaux de la *Nouvelle Sociologie Economique* (Swedberg, 1997, p. 166). Nous aurons l'occasion de revenir sur ses travaux lors de l'analyse de l'encastrement institutionnel informel (section 5).

2.3.2. Les typologies de l'encastrement.

Si la notion d'encastrement détient une place essentielle depuis une vingtaine d'années dans les travaux de sociologie économique, elle ne bénéficie pas pour autant d'une définition clairement établie. Selon E. Mingione : « *l'encastrement est entré dans le langage courant. On peut dire qu'il est à la mode, comme l'est le capital social, mais plus encore que ce dernier, on ne sait pas toujours précisément ce qu'il signifie [...]* » (Mingione, 2004, p. 35). A la lecture des différents travaux mobilisant cette notion, on s'aperçoit que la multiplication des typologies des modalités d'encastrement a entraîné un certain flou terminologique jugé par certains comme préjudiciable (Plociniczak, 2002, p. 3). Malgré tout, nous considérons que cette diversité des typologies des formes de l'encastrement souligne plus la richesse des approches présentes dans la *Nouvelle Sociologie Economique* que la difficulté d'établir une référence commune.

Néanmoins, et ce afin d'être aussi exhaustif que possible dans notre compréhension de cette notion, il semble opportun de présenter l'ensemble des formes d'encastrement développées dans la littérature. Pour ce faire, nous avons retenu deux typologies¹⁰⁷ qui, tout en reprenant la référence à l'encastrement structural de M. Granovetter (1985), suggèrent de la dépasser en offrant une vision plus large de l'encastrement. La première typologie de S. Zukin et P. Di Maggio (1990) est souvent citée en référence (Swedberg, 1997 ; Huault, 1998 ; Laville & al., 2000 ; Dequech, 2003 ; This Saint-Jean, 2005 ; Steiner, 2011) (a).

La deuxième typologie plus récente et proposée par R. Le Velly (2002) accorde une place significative à l'action des institutions, qu'elles soient formelles ou culturelles (b).

Ainsi, grâce à la confrontation de ces typologies, nous pourrions effectuer un travail de synthèse sur les différentes formes d'encastrement à prendre en compte lors de l'analyse sociologique des phénomènes économiques (c).

¹⁰⁷ On peut trouver dans la littérature sociologique d'autres typologies de l'encastrement comme par exemple celles proposées par A. Caillé, qui tout en s'inspirant de la typologie de S. Zukin et P. Di Maggio (1990) évoque des contextes : « *Le premier pose que l'économique est imbriqué dans le méta-économique, le deuxième qu'il est inséré dans le politique, le troisième dans la culture et le quatrième dans ce que j'appelle « la socialité primaire »* » (Caillé, 2009, p. 97) ou bien encore E. Mingione qui parle de : « *contextes dans lesquels les acteurs agissent, entendus comme des réseaux d'interaction sociale et comme des institutions, des normes et des habitudes politiques, cognitives et culturelles* » (Mingione, 2004, p. 26). Nous estimons cependant que les deux typologies sélectionnées nous permettent d'avoir une base de réflexion suffisante pour identifier les différentes formes d'encastrement des phénomènes économiques.

a) Typologie de S. Zukin et P. Di Maggio.

La typologie des conditions d'encastrement de S. Zukin et P. Di Maggio (1990) apparaît comme une référence bien plus complète que celle de M. Granovetter (1985) car elle distingue quatre formes d'encastrement : *cognitif, culturel, structural¹⁰⁸ et politique.*

La première forme d'encastrement décrite par S. Zukin et P. Di Maggio porte sur l'aspect cognitif. Cette forme d'encastrement exprime les façons dont : « *les régularités structurées des processus mentaux limitent l'exercice du raisonnement économique* » (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 15). Elle les conduit, en se basant sur des travaux menés en psychologie cognitive à remettre en cause l'hypothèse de rationalité parfaite présente dans la théorie néoclassique en rappelant les limitations cognitives des individus lors de la prise de décision. Cependant, comme le souligne D. Dequech, S. Zukin et P. Di Maggio ont, d'une part, très peu développé l'idée d'encastrement cognitif et, d'autre part, en ont donné une définition très restreinte car elle ne traite que de la rationalité limitée des agents économiques (Dequech, 2003, p. 462).

Nous pensons, au contraire, que la notion d'encastrement cognitif doit par ailleurs être élargie à l'étude des mécanismes de performance économique chez les individus (Callon, 1998) afin de repérer les connaissances mobilisées par les acteurs dans le but de comprendre le sens donné à leur comportement économique.

En ce qui concerne l'encastrement culturel, le but pour les deux auteurs est d'intégrer l'influence des : « *représentations collectives communes dans l'orientation des stratégies et des buts économiques* » (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 17).

Enfin, en évoquant l'encastrement politique, S. Zukin et P. Di Maggio s'intéressent à la : « *manière selon laquelle les institutions économiques et les décisions sont déterminées par une lutte pour le pouvoir qui implique les acteurs économiques et les institutions non marchandes* » (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 20), telles que l'Etat. Cette dernière forme d'encastrement est exclusivement centrée sur la description des asymétries de pouvoir des acteurs provenant des cadres légaux et sur leurs conséquences. Cette perception de l'encastrement politique nous semble quelque peu restrictive. En effet, au-delà de l'impact du pouvoir sur la structuration de l'action économique, l'encastrement politique doit aussi permettre de ne pas se focaliser sur le seul principe marchand de l'échange. Par conséquent,

¹⁰⁸ Nous n'aborderons pas ici l'encastrement structural qui ne fait que reprendre la thèse de M. Granovetter sur l'influence des réseaux sociaux sur les comportements économiques.

nous proposerons une approche de l'encastrement politique plus large qui intégrera la problématique du pouvoir et qui, dans le même temps, réhabilitera la conception substantive de l'économie de K. Polanyi en démontrant l'existence d'une pluralité de logiques d'échange enchevêtrées entre elles.

b) Typologie de R. Le Velly.

En France, la notion d'encastrement a fait l'objet de nombreuses tentatives d'éclaircissement¹⁰⁹. Parmi celles-ci, on peut citer l'article de R. Le Velly consacré à la description des éléments de cadrage de l'échange marchand (Le Velly, 2002). On trouve dans cet article une typologie des conditions d'encastrement qui reprend certaines formes définies par S. Zukin et P. Di Maggio (1990) mais qui semble plutôt s'inspirer des travaux de M. Abolafia¹¹⁰ (2001) avec trois pôles : *encastrement structurel*, *encastrement institutionnel formel* et *encastrement culturel* (Le Velly, 2002, p. 39). Toutefois, si on ne voit pas de

¹⁰⁹ Voir à ce titre A. Caillé (2009), J-L Laville & al. (2000), R. Le Velly (2002, 2007), S. Plociniczak (2002), This Saint-Jean (2005)

¹¹⁰ Bien que M. Abolafia ne donne pas de façon explicite une typologie des formes d'encastrement comme le font S. Zukin et P. Di Maggio ainsi que R. Le Velly, il mentionne à plusieurs reprises la notion d'encastrement. On peut d'ailleurs deviner dans son analyse des marchés financiers trois catégories d'encastrement : *structural*, *culturel* et *institutionnel*, lorsqu'il explique que les comportements individuels sont établis par : « *le contexte des relations sociales, de valeurs culturelles et d'institutions* ». (Abolafia, 2001, p. 8). On trouve ainsi chez M. Abolafia comme chez S. Zukin et P. Di Maggio, une explication des comportements économiques qui repose sur l'interaction de plusieurs conditions d'encastrement : « *les actions économiques d'un individu sont encadrées dans un contexte à plusieurs niveaux* » (Abolafia, 2001, p. 8) et sur le refus de traiter les agents économiques en dehors de leur contexte social : « *Les économistes assument que les marchands sont des maximisateurs rationnels et qu'ils performant les fonctions décrites au-dessus parce que ces fonctions maximisent leurs profits. Ce livre examine comment ces maximisateurs rationnels sont encadrés ensemble dans une communauté qui oriente leur comportement* » (Abolafia, 2001, p. 8). De la même façon que S. Zukin et P. Di Maggio, M. Abolafia note le rôle détenu par les structures sociales et la culture dans les comportements des individus sur les marchés : « *L'opportunisme sur les parquets, comme tous les autres comportements économiques est encadré dans un milieu social et culturel spécifique* » (Abolafia, 2001, p. 8). Il cite d'ailleurs en référence M. Granovetter et P. Di Maggio : « *Cette vision du comportement économique correspond aux théories de l'encastrement social développées par Granovetter et à l'encastrement culturel développée par Di Maggio* » (Abolafia, 2001, p. 196-197). Cependant M. Abolafia élabore une approche quelque peu différente du modèle de S. Zukin et P. Di Maggio. En effet, bien qu'il se retrouve dans la définition d'encastrement culturel de P. Di Maggio (1990), il ne fait pas état de la typologie publiée la même année par S. Zukin et P. Di Maggio (1990), alors même qu'elle intègre deux nouvelles formes d'encastrement : *cognitif* et *politique*. La particularité de son approche repose sur l'intérêt porté aux institutions. Pour lui, les institutions sont au cœur de l'analyse du comportement économique. Poursuivant une perspective constructiviste (Berger & Luckmann, 2006), il rappelle d'ailleurs dès l'introduction de son ouvrage « *Making markets: opportunism and restraint on Wall Street* » que c'est bien le marché qui est défini par les institutions et non l'inverse. En conséquence, la compréhension du fonctionnement des marchés passe obligatoirement pour M. Abolafia par la description des arrangements institutionnels qui en sont à l'origine et les luttes de pouvoir qu'ils génèrent. A ce titre, cela le rapproche de l'encastrement politique évoqué par S. Zukin et P. Di Maggio (1990). Toutefois, s'il existe bien une interrelation entre l'aspect institutionnel et l'aspect politique, il est tout de même pertinent de les distinguer car si l'étude de l'encastrement politique rend compte de l'action des individus pour modifier les institutions à leur avantage, celle de l'encastrement institutionnel s'attache à préciser les contraintes qui pèsent lors des échanges marchands.

différences majeures pour la définition de l'encastrement structurel¹¹¹ et pour le contenu de l'encastrement culturel¹¹² avec la typologie de S. Zukin et P. Di Maggio (1990), deux différences nous paraissent importantes à relever dans la typologie de R. Le Velly.

La première réside dans sa distinction entre les pôles institutionnels formel et culturel. Alors que S. Zukin et P. Di Maggio ne font référence qu'à l'encastrement culturel, que M. Abolafia réserve le terme d'institution aux seules règles formelles, R. Le Velly l'applique aussi à la culture (Le Velly, 2002, p. 41). Selon lui, la culture définit : « *un certain nombre de scripts normatifs* » (Le Velly, 2002, p. 42) qui s'imposent aux membres de la communauté. Par exemple, il explique qu'il n'est pas pensable dans notre société de chercher à négocier les prix des cercueils ou des services funéraires, à tel point que les tarifs ne figurent même pas en vitrine (Le Velly, 2002, p. 42). On voit effectivement à travers cette illustration que si les institutions formelles, en matière de négociation de prix, laissent les individus libres de négocier¹¹³, les institutions culturelles imposent de leur côté des contraintes aux comportements économiques des individus. On retrouve bien, dans la description des conditions d'encastrement de R. Le Velly, un réel rapprochement entre la *Nouvelle Economie Institutionnelle* et la *Nouvelle Sociologie Economique* dans l'intérêt à porter aux institutions. Il rappelle à ce sujet que O. Williamson : « *parle même d'encastrement pour signaler l'existence de paramètres environnementaux* » (Le Velly, 2002, p. 47). Cependant, R. Le Velly considère que la méthodologie mise en œuvre par les économistes institutionnalistes n'est pas satisfaisante car elle ne produit pas une véritable théorie de l'action : « *l'économie définit quelle est la meilleure décision face à un programme d'optimisation mais pas comment se réalise l'action* » (Le Velly, 2002, p. 48). Il rejoint la critique déjà faite par M. Granovetter à propos de la *Nouvelle Economie Institutionnelle* (Granovetter, 1985). Nous considérons que ce positionnement est trop réducteur car il conduit à appréhender la *Nouvelle Economie Institutionnelle* comme un courant de pensée homogène. Nous pensons au contraire qu'il existe une convergence entre les deux programmes de recherche, notamment grâce aux travaux effectués par D. North sur l'analyse du processus de changement institutionnel¹¹⁴

¹¹¹ L'encastrement structurel correspond à l'encastrement « *réticulaire* » de M. Granovetter, présent dans l'ensemble des autres typologies vues précédemment.

¹¹² Avec le pôle d'encastrement culturel, R. Le Velly définit l'action sur les comportements économiques qui est jouée par la culture comme : « *l'ensemble des représentations collectives* » (Le Velly, 2002, p. 42). Il s'appuie pour cela sur le travail d'analyse des aspects culturels effectué par P. Di Maggio (1990).

¹¹³ Hormis certaines exceptions (produits périssables, liquidation judiciaire...) prévues par la loi.

¹¹⁴ Pour C. Didry & C. Vincensini, la perspective historique développée par D. North à propos de l'analyse des institutions permet de dépasser les limites du « *Nouvel Institutionnalisme* » d'O. Williamson et de la « *Nouvelle Sociologie Economique* » de M. Granovetter : « *La pensée de North est ainsi difficilement réductible au « nouvel*

(North, 1991, 2005). A ce titre, la description de l'encastrement institutionnel à laquelle nous allons procéder par la suite nous permettra d'intégrer des références prises dans la *Nouvelle Economie Institutionnelle* et dans la *Nouvelle Sociologie Economique*.

L'autre source de différence entre la typologie de R. Le Velly et celle de S. Zukin et P. Di Maggio repose sur le rôle accordé aux outils dans le processus d'encastrement des marchés. Considérés comme un deuxième élément matériel, à côté des règles formelles, les outils¹¹⁵ agissent sur la formation des échanges marchands. Pour R. Le Velly, l'outil peut avoir la même capacité que les règles formelles à contraindre et à faciliter l'échange marchand. Il cite le cas de la monnaie¹¹⁶ qui, en tant qu'instrument de réserve de valeur, facilite les échanges et qui, dans le même temps : « *oblige les individus libres à régler leurs dettes* » (Le Velly, 2002, p. 46). La considération faite aux outils par R. Le Velly permet de ce fait d'éviter l'écueil formulé par l'*Economie des conventions* à l'encontre de la *Nouvelle Sociologie Economique* concernant l'absence de rôle accordé aux équipements dans les échanges marchands¹¹⁷.

Par contre, nous pouvons regretter dans la typologie de R. Le Velly le fait que les aspects politique et cognitif décrits par S. Zukin et P. Di Maggio n'aient pas donné lieu à des

institutionnalisme ». Son apport implique de sortir de la dichotomie entre marchand et non marchand que supposent tout autant la pluralité des structures de gouvernance chez Williamson que l'encastrement social des activités économiques chez Granovetter. L'institutionnalisme de North conduit à concevoir une dynamique de l'économie dans les interactions complexes entre une pluralité de dynamiques sociales dont celle de la matrice institutionnelle est l'élément le plus fondamental. Ainsi l'histoire économique se trouve intimement liée à une histoire faite de révolutions politiques et de transformations démocratiques dans laquelle les institutions poursuivent leur existence dans le cours même des activités les plus quotidiennes à travers les usages qu'en font les acteurs » (Didry & Vicensini, 2010, p. 222).

¹¹⁵ Parmi ces outils, R. Le Velly distingue la monnaie qui offre : « *un pôle collectif (système bancaire, incluant l'Etat)* », les équipements qui interviennent avant l'échange pour standardiser les biens (labels, normes, appellations) ou évaluer leur qualité (étoiles, notations) et enfin des outils servant à la détermination du prix (cadran). (Le Velly, 2002, p. 41)

¹¹⁶ R. Le Velly précise qu'en dehors de la monnaie, les autres outils ont plus de difficultés à obtenir cette double capacité même s'il ajoute qu'on peut parfois la retrouver, comme dans l'exemple du *Guide Michelin* (Le Velly, 2002, p. 46). Nous pensons contrairement à R. Le Velly que cette capacité est propre à l'ensemble des équipements et non exceptionnelle. A titre d'illustration, nous pouvons prendre le cas des salles des ventes aux enchères informatisées. On y retrouve l'aspect contraignant pour les acheteurs car ils sont figés derrière des pupitres, ce qui limite les possibilités d'échange durant la vente. Mais, on peut y voir l'aspect habilitant car l'informatisation procure à l'ensemble des acheteurs potentiels une plus grande transparence en matière d'informations.

¹¹⁷ A. Orléan propose une analyse conventionniste de la notion d'encastrement qui dépasse celle réalisée par la « *Nouvelle Sociologie Economique* » en accordant une place significative aux objets : « *Aussi, dira-t-on, pour schématiser de la manière la plus brutale, ce qui nous sépare de la NSE que cette dernière mésestime le rôle des objets dans sa définition de l'encastrement social pour se focaliser sur les seules relations interpersonnelles, ce qui lui rend difficile une juste appréhension des relations marchandes, de leur atomisation et de leur impersonnalité. Notons que cette appréciation ne signifie en rien qu'il faudrait rejeter la sociologie économique des réseaux. Indéniablement, elle apporte sur de nombreuses et importantes questions un éclairage indispensable. Il s'agit plutôt de souligner qu'il convient d'étendre l'idée d'encastrement à la prise en compte des « objets »* » (Orléan, 2005, p. 293).

catégories d'encastrement spécifiques alors même qu'ils sont présents dans les explications fournies¹¹⁸.

c) Synthèse des conditions d'encastrement.

A partir de l'étude des typologies de S. Zukin et P. Di Maggio (1990) et de R. Le Velly (2002), nous pouvons conclure que la compréhension des marchés nécessite de distinguer, en plus de l'encastrement structural, trois autres catégories d'encastrement : politique, cognitif et institutionnel. La définition de l'encastrement politique que nous proposons repose à la fois sur l'examen des conséquences liées à l'asymétrie de pouvoir des acteurs¹¹⁹ et sur la prise en compte de la pluralité des principes économiques¹²⁰. Par ailleurs, la mise en avant d'un pôle d'encastrement cognitif doit nous permettre de rappeler les limites cognitives des individus lorsqu'ils effectuent des choix économiques. Cela doit aussi nous conduire à décrire : « *l'économisation du monde* » (Muniesa & Callon, 2009, p. 291) en indiquant comment les équipements et les savoirs économiques orientent les comportements sur les marchés. Enfin, nous verrons à travers l'encastrement institutionnel la façon dont les institutions formelles et informelles¹²¹, affectent les processus de marché.

Section 3. L'encastrement politique.

Parmi les formes d'encastrement que l'on peut distinguer lors de l'analyse de l'action économique, l'encastrement politique met en évidence l'incidence de la sphère politique sur la prise de décisions des individus. La prise en compte de l'encastrement politique passe alors par l'étude des relations de pouvoir accordées par le système politique (3.1). De plus, elle implique de ne pas limiter l'analyse de l'action économique au seul phénomène marchand mais d'avoir une conceptualisation plurielle de l'économie où les principes du marché, de redistribution et de réciprocité sont imbriqués entre eux (3.2).

¹¹⁸ On peut citer pour l'aspect politique la référence à la pluralité des modalités de l'échange (Le Velly, 2002, p. 43) tandis que l'aspect cognitif est abordé à travers le rôle des outils dans la formation de la connaissance des agents économiques (Le Velly, 2002, p. 41).

¹¹⁹ On retrouve la conception de l'encastrement politique de S. Zukin et P. Di Maggio (1990).

¹²⁰ Ce type d'approche a été véritablement développé selon M. Granovetter par la : « *nouvelle sociologie économique francophone* » (M. Granovetter, 2000, p. 39).

¹²¹ La qualification d'« *informelle* » provient de la distinction effectuée par D. North dans sa présentation du concept d'institution (North, 1994). Cette catégorie correspond à la définition de l'institution culturelle présente chez R. Le Velly (2002). On utilisera par la suite les deux termes de façon identique.

3.1. L'influence de la sphère politique sur le comportement économique.

Pour S. Zukin & P. Di Maggio, la référence à l'encastrement politique permet de décrire : « *la manière par laquelle les institutions économiques et les décisions sont formées par une lutte pour le pouvoir qui implique les acteurs économiques et les institutions non marchandes, telle que l'état à un niveau national et local, les groupes d'intérêt et les classes sociales* » (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 20). Par conséquent, il s'agit d'intégrer dans l'analyse des comportements économiques le rôle joué par les autorités publiques pour modifier le cadre des relations marchandes (Hardy & al., 2005, p. 281).

Ce type d'analyse, notamment présent dans la sociologie économique marxiste¹²², remet au cœur de l'analyse sociologique l'influence des structures sociales stables et les relations objectives de pouvoir accordées par le système politique (Bourdieu, 1997, p. 55). Dès lors, toute explication reposant sur un monde dans lequel les marchés existeraient indépendamment de toute action publique ne peut être qu'erronée. L'Etat n'est pas uniquement un : « *régulateur chargé de maintenir l'ordre et la confiance* » (Bourdieu, 1997, p. 59). Il contribue directement dans le champ économique à l'élaboration de l'offre et de la demande¹²³. De part son action, il peut, par exemple, procurer des avantages aux entreprises en élaborant des règlements, en soutenant l'investissement¹²⁴ de secteurs jugés stratégiques pour le devenir du pays. Cette intervention décisive de la puissance publique agit par conséquent plus ou moins directement sur les rapports de force entre les acteurs économiques. D'où l'existence d'une compétition accrue entre ces acteurs pour obtenir un pouvoir d'action sur l'Etat qui permet de modifier à son avantage les règles du jeu.

L'analyse des liens étroits qui unissent l'économie et l'Etat contribue à décrire les modalités de la construction sociale des marchés. C'est ce que met en évidence l'étude de l'émergence des nouvelles industries aux Etats-Unis réalisée par N. Fligstein (2001). Alors que la représentation de l'économie américaine repose bien souvent sur l'idée de la libre entreprise, dans laquelle l'intervention publique est limitée, la réalité est toute autre, avec un Etat fédéral

¹²² R. Swedberg rappelle que de nombreux travaux néo-marxistes sur l'Etat soulignent les interactions entre les milieux d'affaires et l'Etat dans certaines situations (Swedberg, 1994, p. 168)

¹²³ Pour P. Bourdieu, le champ économique est habité plus qu'aucun autre champ par : « *l'Etat qui contribue, à chaque moment, à son existence, à sa persistance, mais aussi à la structure des rapports de force qui le caractérise* » (Bourdieu, 2000, p. 25)

¹²⁴ Le grand emprunt lancé par l'Etat et présenté par le Président de la République le 15 décembre 2009 constitue un exemple actuel de ce type d'intervention publique.

qui intervient de façon continue dans l'économie et ce de trois façons. Tout d'abord, il élabore le cadre juridique qui détermine le niveau de fiscalité, les rapports sociaux ou bien encore le niveau de concurrence. Puis, il agit directement en achetant des produits pour soutenir l'activité des entreprises. Enfin, il participe au financement des recherches privées et universitaires ainsi qu'au développement d'infrastructures publiques utiles pour les entreprises (Fligstein, 2001, p. 4).

Cette implication des pouvoirs publics dans le fonctionnement des entreprises et des marchés se retrouve aussi dans le programme de recherche de la *Socio-Economie*¹²⁵. L'hypothèse centrale de ce programme, assez proche de la *Nouvelle Sociologie Economique*, consiste à considérer que les économies sont enfouies au sein d'une société qui contient des institutions spécifiques éthiques et politiques. A titre d'illustration, A. Etzioni propose d'expliquer le niveau de concentration industriel non pas comme le seul résultat de changements dans les stratégies économiques mais aussi comme le reflet de modifications dans les activités politiques des acteurs économiques (Etzioni, 1986a, p. 16).

3.2. La nature plurielle de l'économie.

A la différence de l'encastrement *étayage* de M. Granovetter, limité à une économie marchande (Laville, 2004, p. 13), la référence à l'encastrement politique permet de s'intéresser à une économie dite : « *plurielle* ». En ce sens, les travaux de la nouvelle sociologie économique francophone (Granovetter, 2000, p. 39) semblent partager la même définition de la notion d'encastrement que celle utilisée par K. Polanyi pour décrire la diversité des principes économiques¹²⁶. Ainsi, à la différence de la branche anglo-saxonne de la *Nouvelle Sociologie Economique* qui se focalise sur les échanges marchands, le courant

¹²⁵ La *Socio-Economie*, qui trouve son origine dans les travaux fondateurs d'A. Etzioni, doit sa naissance en grande partie à la volonté d'avoir une approche des problématiques économiques interdisciplinaires. En effet, face à la complexité du comportement économique, l'erreur du paradigme néoclassique repose sur le principe de mono-dimensionnalité du sujet humain. Pour éviter cet écueil, le programme proposé par la *Socio-Economie* cherche à avancer dans la compréhension du comportement économique à travers une large palette de disciplines académiques (économie, sociologie, histoire, droit, anthropologie, philosophie). Il ne s'agit pas d'analyser l'économie en circuit fermé mais au contraire dans ses interactions, enracinements et complémentarités avec le monde social et politique, les institutions, la culture, les émotions, les valeurs. Par exemple, A. Etzioni démontre que le niveau de concentration industriel est déterminé en partie par l'ampleur avec laquelle le domaine économique est isolé de celui du politique (Etzioni, 1986a, p. 16)

¹²⁶ J.L. Laville opère un rapprochement entre les thèses développées par K. Polanyi et M. Mauss. Selon lui, M. Mauss : « reconnaît la pluralité des formes de propriété et insiste sur le fait que l'organisation économique est un complexe d'économies souvent opposées » (Laville, 2004, p. 21).

francophone insiste sur la poursuite de l'approche substantive de K. Polanyi en s'intéressant à la pluralité des formes prises par l'économie : marchande, non marchande et non monétaire (Lévesque & al., 1997). Cette approche fournit ainsi une clé de lecture plus exhaustive pour appréhender l'économie en dépassant sa seule vision marchande afin d'y ajouter deux autres pôles économiques.

Elle propose d'intégrer le principe de redistribution propre à l'économie non marchande et mise en œuvre par l'action publique. A cela s'ajoute, un dernier pôle, caractérisé par une économie non monétaire, regroupant à la fois le principe d'administration domestique et celui de la réciprocité. On retrouve, dans ce dernier pôle, toute une partie de l'économie liée à la pratique du don et contre-don, à l'autoproduction.

Dès lors, et bien que l'économie marchande apparaisse désormais comme le pôle principal pour réguler les comportements économiques, l'approche plurielle rappelle que ces mêmes comportements peuvent être orientés par des principes de redistribution et de réciprocité, les trois pôles étant imbriqués. Le cas de l'entreprise sociale est à ce titre révélateur de cette hybridation entre les trois pôles. Dans ce type d'entreprise, l'action d'entreprendre, qui est née d'une initiative citoyenne, n'est pas déterminée par la recherche du profit mais par la volonté d'apporter un service à la collectivité. Toutefois, la pérennité de l'entreprise sociale passe par le développement d'échanges marchands et l'obtention d'un financement public (Laville & Nyssens, 2003).

A travers la pluralité des principes, on retrouve clairement l'héritage de la thèse de K. Polanyi, reposant sur l'utopie d'une économie désencastrée dans les sociétés industrielles. En effet, face à la tendance, dans nos sociétés modernes, au désencastrement de l'économie autorisé par une sphère marchande grandissante, les acteurs n'ont de cesse d'agir afin d'assurer le réencastrement de l'économie en développant notamment le secteur associatif ou en élaborant un : « *Etat social protecteur* » (Laville, 2002, p. 49).

L'implication de la sphère politique dans une économie *plurielle* démontre finalement que la compréhension de l'action économique passe nécessairement par la description des luttes politiques existant entre les acteurs afin d'obtenir un niveau de pouvoir suffisant pour influencer les structures sociales.

Section 4. L'encastrement cognitif.

Parmi les différentes formes d'encastrement relevées, l'encastrement cognitif fait référence à deux caractéristiques particulières de l'action sociale que nous proposons de développer plus en détails. D'une part, il s'agit de considérer que les décisions économiques sont prises par des agents à la rationalité limitée et qu'à ce titre, elles ne sont pas nécessairement optimales (4.1). D'autre part, il convient de s'intéresser à la notion de performativité (Callon, 1998) pour qualifier l'action de formatage des activités économiques réalisée par la connaissance économique et les différents dispositifs socialement construits (4.2).

4.1. La remise en cause du postulat d'hyper-rationalité.

La référence à l'encastrement cognitif conduit la recherche en sociologie économique à insister sur la capacité limitée des acteurs à employer le type de rationalité requis par les économistes néoclassiques (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 15). L'idée est de s'appuyer sur l'ensemble des recherches réalisées en théorie de la décision et en psychologie cognitive pour remettre en cause l'hyper-rationalité des acteurs économiques au moment d'effectuer leur choix (Dequech, 2003, p. 466). Pour ce faire, nous présenterons l'analyse d'H. Simon sur les limites des capacités des acteurs à faire des choix (4.1.1). Puis, nous évoquerons la difficulté à prévoir les comportements économiques à partir du modèle de : « *l'homo sociologicus éclairé* » de C. Mantzavinos (4.1.2).

4.1.2. Rationalité limitée et processus de choix satisfaisant.

En économie, la question du choix revêt une place centrale car : « *les prix ne peuvent être expliqués qu'en termes d'évaluation d'alternatives se présentant avant l'échange* » (Mantzavinos, 2008, p. 53). Pour les économistes néoclassiques, l'individu est considéré comme capable de faire tous les calculs nécessaires à la réalisation de choix optimaux. Cet « *homo oeconomicus* » a la capacité de connaître l'ensemble des choix possibles, d'associer pour chacun d'entre eux un gain et enfin de prévoir l'ensemble des résultats envisageables (Simon, 1955, p. 103). Or, comme l'a démontré H. Simon, dans la réalité sociale les individus

ont une rationalité limitée¹²⁷ qui ne leur donne pas la capacité de réaliser un choix optimal (Simon, 1995, p. 46). Il semble par conséquent plus difficile de réaliser : « *l'axiomatisation des comportements individuels* » (Parthenay, 2005, p. 5). Néanmoins, la description de la façon dont les agents prennent leurs décisions reste envisageable pour H. Simon à condition de recourir au concept de rationalité procédurale¹²⁸. Dès lors, l'analyse de la procédure de décision utilisée par l'individu devient utile pour comprendre les choix retenus au final. Elle implique, en raison du postulat de rationalité limitée, d'abandonner l'hypothèse de choix optimal au profit de choix : « *satisfaisant*¹²⁹ » (Simon, 1955).

4.1.2. Le modèle de « l'homo sociologicus éclairé ».

Au-delà de la prise en compte de la rationalité limitée des acteurs, l'encastrement cognitif doit aussi permettre de mieux comprendre pourquoi les individus peuvent être amenés à commettre des erreurs d'interprétation au moment d'opérer leur décision. A ce titre, le modèle de résolution des problèmes de choix proposé par C. Mantzavinos (2008) fournit une approche particulièrement intéressante car il intègre à la fois la référence à la rationalité limitée des agents économiques et l'existence de régularités comportementales. Dans ce modèle, l'agent économique peut avoir, selon que les situations problématiques sont déjà vues ou nouvelles, deux types de comportement. Face à une situation routinière, l'individu mobilise l'alternative qui s'est avérée fructueuse pour solutionner un cas similaire d'où une réelle continuité comportementale¹³⁰.

A l'inverse, dans le cas d'une situation interprétée comme nouvelle, l'agent, ayant une rationalité limitée, est alors amené à réfléchir avant d'effectuer un choix parmi les alternatives

¹²⁷ Pour H. Simon, la limitation de la rationalité des individus provient de leur limite cognitive à pouvoir gérer la somme d'informations issue de leur environnement : « *chaque organisme humain vit dans un environnement qui produit des millions de bits de nouvelle information chaque seconde, mais le goulot d'étranglement de l'appareil de perception n'admet certainement pas plus de 1000 bits par seconde et probablement moins* » (Simon 1959, p. 273).

¹²⁸ A travers le concept de rationalité procédurale, H. Simon s'oppose à l'idée de rationalité substantive présente dans la théorie néoclassique et qui est caractérisée par une connaissance totale de l'environnement dans lequel les décisions sont prises : « *Si nous acceptons qu'à la fois la connaissance et la puissance computationnelle du preneur de décision sont sérieusement limitées, alors nous devons distinguer entre le monde réel et la perception qu'en ont les acteurs et raisonner sur cela. Ce qui veut dire que nous devons construire une théorie (et la tester empiriquement) du processus de décision. Notre théorie doit inclure non seulement le processus de raisonnement mais aussi le processus qui génère la représentation subjective par l'acteur du problème de décision* » (Simon 1997, p. 368-369).

¹²⁹ La recherche de solutions alternatives ne se poursuit pas jusqu'à l'atteinte d'une solution optimale mais s'arrête aussitôt que l'individu trouve une solution jugée suffisante pour assouvir ses besoins.

¹³⁰ Cette idée est aussi présente chez P. Bourdieu lorsqu'il rappelle que les agents sont parfois amenés à s'orienter sur la base de l'expérience acquise (Bourdieu, 2000, p. 20).

proposées¹³¹ (Mantzavinos, 2008, p. 67). Le travail d'analyse chez l'individu consiste alors à déterminer si les situations qu'il rencontre sont jugées comme anciennes ou nouvelles. Toutefois, il peut s'avérer difficile de prédire les comportements économiques. En effet, il arrive que : « *l'homo sociologicus éclairé*¹³² » commette des erreurs d'interprétation dans la détermination d'une situation problématique comme étant ancienne ou nouvelle.

Dans ce cas là, les prédictions envisagées sur les comportements économiques sont erronées et correspondent à ce que les néoclassiques appellent des : « *anomalies* » (Mantzavinos, 2008, p. 68). Du fait que l'observateur scientifique ne peut connaître à l'avance la perception qu'aura l'individu de la situation, considérée comme ancienne ou nouvelle, il est difficile de prédire sans risque d'erreurs le comportement des individus. Cela nécessite de s'intéresser dans un premier temps à l'individu pris dans un lieu et un temps définis, puis d'étudier dans un second temps son histoire afin de savoir s'il a déjà été confronté au même de type de situation (Mantzavinos, 2008, p. 71).

4.2. La performance des activités économiques.

Dans un article paru en 1993, R. Frank, T. Gilovich et D. Regan posent la question : « *Does studying Economics Inhibit Cooperation?* » (Frank & al., 1993). Pour y répondre, ils citent notamment les résultats des travaux menés par G. Marwell & R. Ames (1981) à propos du consentement à financer des projets communs par des étudiants. Ils rappellent ainsi que dans cette étude expérimentale la contribution des étudiants en économie s'est avérée inférieure à l'ensemble des étudiants inscrits dans d'autres disciplines. L'écart entre les contributions des différents étudiants trouverait sa justification dans l'influence des enseignements économiques sur les comportements des agents. Ainsi les étudiants en économie, se basant sur le modèle utilitariste appris en cours, seraient moins tentés à contribuer que les autres étudiants n'ayant aucune connaissance économique. Pour R. Frank, T. Gilovich et D. Regan, cette illustration que l'on peut retrouver dans d'autres recherches (Frank & al., 1993, p. 161) constitue la preuve que les économistes sont influencés par leur propre théorie. Ce constat est aussi présent dans différentes approches sociologiques, que ce soit dans la *Socio-Economie*

¹³¹ On retrouve dans ce type de situation la référence à H. Simon. Le processus de choix mis en œuvre par un individu à la rationalité limitée est considéré comme satisfaisant et non comme optimisateur.

¹³² L'« *homo sociologicus éclairé* » se positionne comme un modèle qui permet de dépasser l'opposition traditionnelle entre « *l'homo oeconomicus* » des économistes néoclassiques et « *l'homo sociologicus* » des sociologues (Mantzavinos, 2008, p. 67).

d'A. Etzioni¹³³, dans la *sociologie du champ économique* de P. Bourdieu¹³⁴ ou bien encore dans la référence à la performativité de M. Callon (1998).

Afin de mieux comprendre l'emprise des théories économiques sur les phénomènes économiques, nous allons premièrement décrire la notion de performance en rappelant les différentes composantes identifiées par F. Muniesa & M. Callon (2009). Nous en donnerons une illustration à partir de l'étude effectuée par M-F. Garcia-Parpet (1986) sur le cadran de Fontaines en Sologne, considérée à ce jour comme un exemple central de performance (4.2.1). Enfin, nous terminerons en montrant que l'action performative repose de plus en plus, à mesure que les mondes économiques se complexifient, sur la mobilisation par les acteurs économiques de différents dispositifs cognitifs et sociotechniques (4.2.2).

4.2.1. La notion de performance.

Pour M. Callon, l'économie ne se contente pas de proposer une représentation de la situation dans laquelle les agents interagissent mais participe directement à son formatage. C'est ce que F. Muniesa & M. Callon nomment la : « *performativité* » ou la : « *performance* »¹³⁵ de la science économique, c'est-à-dire le fait que « *l'économie-discipline* » agit directement en fabricant le phénomène qu'elle décrit. Cette idée de performance de l'économie s'inscrit dans le domaine de recherche des « *science studies* » dont le but est d'expliquer : « *les effets de réalité produits par les activités scientifiques* » (Muniesa & Callon, 2009, p. 291)

Selon M. Callon, l'économie : « *est encadrée non pas dans la société, mais dans la science économique* » (Callon, 1998, p. 30) ce qui revient à dire que « *l'économie chose* » est performée de façon active par « *l'économie discipline* ». Dès lors, pour M. Callon, le travail du sociologue repose moins sur la volonté de montrer que les comportements économiques des acteurs sont encadrés dans un contexte social que sur l'analyse des modalités du

¹³³ Pour A. Etzioni, la théorie économique est bien plus qu'une simple discipline académique car elle affecte parfois très violemment la société en raison de sa participation à l'élaboration de la politique : « *une politique monétaire de rigueur organisée par le système de réserve fédérale, parce que la théorie monétaire suggère que la monnaie est trop abondante, jette des millions d'individus au chômage, brise de nombreuses familles, augmente de façon significative le nombre de suicides et de dépressions [...] Aucune autre science sociale n'est aussi importante* » (Etzioni, 1986b, p. 481).

¹³⁴ P. Bourdieu évoque l'absence de neutralité prêtée à la théorie économique, même dans sa forme la plus pure : « *L'économie néo-libérale, dont la logique tend, aujourd'hui, à s'imposer au monde tout entier par l'intermédiaire d'instances internationales telles que la Banque mondiale ou le FMI et des gouvernements auxquels elles dictent, directement ou indirectement, leurs principes de « gouvernance* » (Bourdieu, 2000, p. 22).

¹³⁵ F. Muniesa et M. Callon précisent dans l'article qu'il est préférable de parler de « *performance* » plutôt que de « *performativité* » pour insister sur l'idée d'action dans l'analyse de la construction des mondes économiques (Muniesa & Callon, 2009, p. 296).

désencastrement autorisées par la performativité de la théorie économique. Il est donc essentiel de focaliser la recherche sur la thématique de la performance des sciences sociales et plus précisément de la science économique. Cette approche permet de dépasser la seule fonction descriptive des faits confiée à l'économie pour faire de cette science un acteur qui oeuvre au formatage de l'esprit des individus.

Dans la pratique, l'étude de la performance des activités économiques passe par la description des savoirs économiques mobilisés par les acteurs. Ce travail d'explication de la réalité sociale, à travers l'action de la science économique, nécessite de considérer, à ce titre, l'ensemble des composantes de la performance.

Ainsi, la distinction entre performance « *théorique* » et « *expérimentale* » permet de montrer que si les savoirs théoriques agissent de telle sorte que la réalité sociale doit se conformer au modèle théorique, la performance « *expérimentale* » évoque les modèles et instruments élaborés par les acteurs pour répondre à une problématique rencontrée. D'autre part, tandis que la performance « *psychogène* » se réfère au rôle joué par les sciences économiques, en tant que croyances, sur les comportements des agents, la performance « *matérielle* » souligne l'influence du matériel et des techniques choisis sur les modalités de l'action économique. Enfin, la différenciation existant entre la performance « *distribuée* », où le développement d'un instrument, d'un modèle peut provenir d'un événement fortuit, et la performance « *planifiée* », où un plan économique est prévu, prouve que la performance peut apparaître de façon plus ou moins spontanée. L'étude des composantes de la performance doit au final permettre de mieux percevoir les « *agencements économiques* » propres à chaque marché (Muniesa & Callon, 2009, p. 304).

L'analyse de la commercialisation des fraises en Sologne conduite par M-F. Garcia-Parpet (1986) représente un des cas d'école les plus connus de l'influence de la théorie économique sur l'évolution prise par l'organisation du marché (MacKenzie & Milo, 2003, p. 18). A travers cette étude, l'auteur y souligne que si les pratiques observées sur le cadran sont proches de celles décrites dans le modèle de concurrence pure et parfaite¹³⁶, c'est bien grâce au cadre fourni par la théorie aux acteurs pour déterminer le fonctionnement du marché et non en raison d'une quelconque : « *main invisible* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 13).

¹³⁶ Dans son article, M-F. Garcia-Parpet souligne que l'objectif poursuivi dans sa recherche est de démontrer : « *l'existence de facteurs sociaux dans la mise en pratique d'une place marchande qui réponde aux critères d'opération du modèle de la concurrence pure et parfaite* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 5).

Dans son analyse socio-historique M-F. Garcia-Parpet montre qu'en 1980 les producteurs de fraises solognots étaient, de par le système de commercialisation établi, en position de faiblesse face à des acheteurs (courtiers, expéditeurs et mandataires) bien organisés. Les producteurs ne connaissaient pas le prix auquel ils vendaient les produits. De plus, ils étaient payés tardivement et les coopératives n'arrivaient pas à concurrencer les acheteurs vis-à-vis desquels elles étaient dépendantes. C'est donc fort de ce constat, que sous l'impulsion de quelques agriculteurs ayant intérêt au changement de mode de commercialisation, qu'un jeune conseiller économique chargé de réorganiser la production des fruits et légumes en Sologne proposa la mise en place du marché au cadran.

Pour M-F. Garcia-Parpet, le choix de l'enchère par le conseiller s'explique par sa connaissance des modèles économiques et sa confiance dans le cadran pour mettre en œuvre les conditions d'une réelle concurrence pure et parfaite : « [...] *C'est sans doute l'enseignement de l'économie qu'il a reçu à la faculté de droit qui lui a apporté la connaissance de la théorie néoclassique dont s'inspire son action : selon lui, la nécessité de groupements des agriculteurs se justifie pour faire jouer de nouveau les mécanismes de concurrence* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 7).

Cependant, la mise en place du cadran ne fut pas simple car elle rencontra une forte opposition de la part des expéditeurs. Ces derniers voyant leur capacité à fixer les prix remise en cause avec le système de cadran se sont rapidement opposés à sa réalisation, n'hésitant pas à donner de contre-informations sur ce nouveau marché. Du côté des agriculteurs, le scepticisme envers le cadran a contraint les initiateurs du projet à proposer des voyages pour observer le fonctionnement d'autres cadrans et à organiser des réunions de sensibilisation pour répondre aux inquiétudes formulées.

A cela s'est ajouté la contrainte pour le conseiller économique de devoir : « *faire le cadran* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 9), c'est-à-dire de rédiger les statuts, d'effectuer les démarches auprès de l'administration, de trouver l'immeuble et de l'équiper pour la vente de lignes téléphoniques et d'un ordinateur. Ce dernier point conduit M-F. Garcia-Parpet à montrer la performance « *matérielle* » qui a participé notamment à l'obtention de la transparence sur le marché.

Au niveau du cadran de Fontaines-en-Sologne, la performance « *matérielle* » se concrétise par l'organisation de l'espace physique afin de s'assurer que les : « *facteurs sociaux ne viennent pas perturber le libre jeu de l'offre et de la demande* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 13). A cette fin, le bâtiment dans lequel les échanges ont lieu est constitué de deux salles, situées à

des niveaux différents, qui sont dédiées aux offreurs et aux demandeurs. L'objectif de cette séparation physique vise à réduire les possibilités d'échange et d'influence entre les parties durant les ventes. Dans cette même optique, on peut citer la mise en place de pupitres équipés d'un dispositif électronique permettant de stopper l'enchère pour se porter acquéreur d'un lot. Là aussi, l'idée sous-jacente de ce dispositif est de réduire au maximum les possibilités d'échange entre les participants. En figeant les acteurs sur des sièges et en leur donnant la capacité d'activer le dispositif dans la plus grande discrétion, le cadran stimule la concurrence entre les acheteurs potentiels en diminuant d'éventuelles collusions au cours de la vente.

Il renforce l'impact de la théorie économique dans la performance planifiée par une partie des acteurs dont le dessein est de créer un marché : « *parfait* ». (Muniesa & Callon, 2009, p. 299).

4.2.2. L'action performative des dispositifs.

Au cours des dernières décennies, de nombreux travaux ont souligné l'influence qu'exercent différents « *dispositifs*¹³⁷ » dans la construction des échanges. Parmi les sociologues, on peut citer les recherches menées par M. Akrich (1987) ou bien encore par B. Latour qui considèrent que les objets : « *ne sont pas de simples moyens mais des médiateurs au même titre que les autres actants* » (Latour, 2007, p. 56). On peut aussi faire référence à la sociologie du : « *travail marchand* » de F. Cochoy & S. Dubuisson-Quellier qui cherche à mettre en relation les acteurs et les dispositifs pour comprendre leurs modes d'articulation (Cochoy & Dubuisson-Quellier, 2000). Du côté des économistes, la prise en compte des objets est surtout réalisée par les théoriciens conventionnalistes. Ainsi, A. Orléan poursuit une perspective d'analyse qui conduit : « *à considérer un encastrement de l'économie qui ne passe pas seulement par les réseaux de relations personnelles mais également par la*

¹³⁷ La notion de « *dispositif* », qui trouve son origine dans l'œuvre de Foucault (1975), a vu sa notoriété grandir depuis les années 1990, au point de devenir un élément lexical très souvent mobilisé en sciences sociales (Beuscart & Perbaye, 2006, p. 3). Ce retour au premier plan s'explique selon F. Cochoy, par le rapprochement : « *des travaux des anthropologues des sciences et des techniques et des spécialistes de la cognition située qui ont, tout au long des années 1990 et chacun à sa manière, contribué à rendre justice au rôle des objets dans l'action* » (Cochoy, 2004, p. 18). Si ces dispositifs sont très nombreux et variés, il est possible de les regrouper autour de trois catégories : les dispositifs *techniques*, *cognitifs* et *institutionnels* (Dubuisson-Quellier, 2006, p. 255). Les dispositifs techniques, appelés aussi : « *agencements sociotechniques* » (Muniesa & Callon, 2009, p. 296) correspondent aux différents instruments et autres éléments techniques qui agissent sur les comportements, à l'image des porte-clefs incitant les vacanciers à laisser les clés à l'accueil (Latour, 1993). Les dispositifs cognitifs quant à eux prennent différentes formes afin de donner un niveau de connaissances supérieur aux individus, qu'il s'agisse de labels, guides, prix littéraires (Karpik, 2009, p. 172) ou bien encore d'emballages (Cochoy, 2002). Enfin, les dispositifs institutionnels rassemblent de leur côté, les contrats, les règles d'organisation du travail, etc. (Beuscart & Perbaye, 2006, p. 3).

médiation des objets » (Orléan, 2005, p. 283). De leur côté, L. Boltanski et L. Thévenot entendent montrer : « *la façon dont les personnes font face à l'incertitude en s'appuyant sur des objets pour confectionner des ordres* » (Boltanski & Thévenot, 1991, p. 31).

Selon S. Dubuisson-Quellier, ces travaux abordent les dispositifs à travers différents angles d'approches. Certains dissèquent en profondeur le processus de fabrication des dispositifs. D'autres étudient les effets produits par ces mêmes dispositifs. D'autres enfin analysent les : « *opérations en jeu dans cette médiation* » (Dubuisson-Quellier, 2006, p. 255). Nous proposons de notre côté d'aborder ces différents dispositifs en distinguant ceux qui servent à : « *équiper* » (Cochoy, 1998) les acteurs pour améliorer leur connaissance avant la vente (a) et ceux qui conditionnent la réalisation des échanges en créant une architecture marchande spécifique (b).

a) Des dispositifs pour préparer le choix.

Si l'on regarde de plus près la situation préalable à la réalisation des échanges, on s'aperçoit que les dispositifs agissent afin de simplifier le processus décisionnel des agents économiques. Les labels, les étiquettes et les catalogues constituent divers outils dont la fonction est d'orienter l'estimation courante des objets en vente par les acheteurs. Ainsi, le label apporte la garantie au consommateur, au moment d'effectuer son choix, que le produit a répondu de façon positive aux exigences d'un cahier des charges prédéfini. Il correspond à l'accomplissement d'une sélection préalable menée dans l'intérêt du consommateur qui, confronté à des produits complexes, n'a plus le temps et les compétences pour distinguer les différentes offres entre elles. De son côté, l'étiquette fournit une série d'informations ayant pour but de réaliser une qualification technique objective du bien décrit. Enfin, les catalogues en raison de leur fonction d'informateur jouent : « *en faveur d'une égalisation des connaissances des objets proposés* » (Bonnain-Dulon, 2001, p. 516). Dans le cadre d'enchères, le catalogue est d'autant plus important qu'il assure aux futurs acheteurs l'authenticité des objets, ce qui le positionne comme un des dispositifs clé des enchères¹³⁸. On peut y lire à l'intérieur les caractéristiques des objets (origine, composition, dimension, état) et y trouver parfois des estimations sur leur valeur. Rédigé par l'expert et le commissaire-priseur, cet outil commercial peut prendre des formes plus ou moins luxueuses selon la valeur

¹³⁸ La loi déclare que les précisions portées à la connaissance du public sur le catalogue engagent la responsabilité des sociétés de vente sous réserve de rectification annoncée au moment de la présentation de l'objet. Il existe cependant des exceptions à ce principe comme dans le cas des ventes de bois public réalisées par l'ONF.

des biens mis en vente, ce qui constitue une première source d'informations pour les acheteurs¹³⁹.

Ces dispositifs représentent, pour l'individu en situation d'incertitude, des : « *procédures susceptibles d'équiper son choix, et même de l'équiper au préalable, avant même que la rencontre sujet-objet n'ait lieu* » (Cochoy, 1998, p. 9). Ils apportent aux agents économiques une aide cognitive qui leur permet d'éviter l'accomplissement de décisions aléatoires¹⁴⁰. Ces dispositifs résolvent la problématique de : « *l'embarras du choix* » (Cochoy, 1999, p. 145) présente dans la métaphore de l'âne de Buridan. Ils permettent de : « *sauver l'âne de Buridan* » (Cochoy, 1998, p. 5) car ils instrumentent son comportement en lui fournissant les arguments pour aller vers la droite ou la gauche avant même que celui-ci rencontre son problème de choix entre deux quantités de nourriture identiques.

Toutefois, pour que ces dispositifs techniques soient un réel moyen de performance, ils doivent être reconnus par les différents acteurs, ce qui implique qu'ils soient au préalable traduits en fonction de leurs propres intérêts. Par exemple, dans la perspective du développement durable, la directive européenne¹⁴¹ n°94/2/CE du 22 septembre 1992 prévoyait l'apposition d'une étiquette¹⁴² rapportant le niveau de consommation en kWh/an sur les

¹³⁹ Les catalogues édités lors de ventes prestigieuses ressemblent à de véritables livres d'art. Certains catalogues sont d'ailleurs aussi recherchés que les œuvres décrites et font même l'objet de ventes aux enchères (Colboc, 2004, p. 96) Ils sont imprimés sur du papier glacé, on peut y voir des photos des biens avec un certain nombre de précisions. Envoyé plusieurs semaines avant la vente, le catalogue qui représente la carte de visite du commissaire-priseur donne une certaine idée de la valeur des biens proposés. (Bonnain-Dulon, 2001, p. 516).

¹⁴⁰ Ces dispositifs sont d'autant plus précieux que les marchés portent sur des « *singularités* » (Karpik, 2007) à l'image des biens culturels, des grands vins, des œuvres d'art mais aussi des prestations d'avocats, etc. pour lesquels le critère de la qualité prime dans la décision d'achat sur la question du prix. Dans ce type d'économie où les biens ne sont pas standardisés, il existe en effet une incertitude sur la qualité (Karpik, 1989, p. 206). Ainsi, alors que pour les biens standardisés, le prix : « *représente le trait différentiel le plus pertinent pour fonder les choix économiques et assurer la régulation entre les quantités offertes et les quantités demandées* » (Karpik, 1989, p. 203), cette deuxième catégorie de biens suppose qu'en raison d'une offre qui varie selon le niveau de qualité : « *le choix ne peut se faire que par un jugement dont la validité dépend des mécanismes qui, comme le réseau et la confiance, permettent de réduire l'incertitude de la qualité* » (Karpik, 1989, p. 203). Sur ce type de « *marché-jugement* », les acteurs peuvent alors mobiliser différents dispositifs de jugement qui doivent leur donner une connaissance : « *orientée et crédible* » (Karpik, 2009, p. 173) pour former leur choix. Parmi ces dispositifs de jugement, L. Karpik distingue les dispositifs « *personnels* » qui se développent au sein de réseaux sociaux et les dispositifs « *impersonnels* » qui prennent la forme d'« *appellations* » visant à désigner les produits, de « *cicérones* » correspondant aux critiques et aux guides, aux « *classements* » effectués en fonction de critère d'expertise et enfin de « *confluences* » cherchant à assurer l'ajustement final des biens aux clients (Karpik, 2009, p. 173).

¹⁴¹ La directive européenne n°94/2/CE du 22 septembre 1992 a été reprise en droit français le 7 juillet 1994 dans le décret n°94-566.

¹⁴² L'étiquette comporte une partie fixe commune à tous les fabricants sur laquelle figure une échelle colorée et graduée de A à G précisant la catégorie de performance énergétique de l'appareil : A = couleur verte pour les appareils économes et G = couleur rouge pour les appareils peu économes.

réfrigérateurs, congélateurs et appareils combinés¹⁴³. Or, face à ce « *programme d'action*¹⁴⁴ » qui devait permettre d'impliquer l'ensemble des acteurs dans la réduction de la consommation énergétique, le risque était de voir des « *anti-programmes* » apparaître pour contourner la fiabilité de l'étiquette. On se trouvait face à une problématique identique à celles décrites par M. Callon (1986) et B. Latour (1993) dans le modèle de la traduction¹⁴⁵. L'objectif pour les instances européennes était alors d'arriver à traduire en intérêts propres la réglementation sur l'étiquetage à des acteurs aux rationalités multiples¹⁴⁶. Malgré un bilan mitigé sur les débuts de la réglementation (Beslay & al., 1996, p. 109), on peut considérer qu'aujourd'hui la généralisation de l'étiquetage aux lave-linges, sèche-linges et à l'éclairage laisse penser que cet objet a depuis obtenu un rôle plus conséquent dans la performance du marché des produits électroménagers. A travers cette illustration, on constate que les objets participent de façon permanente au processus de performance de l'économie mais que ceci se fait à la condition préalable d'avoir été traduit en intérêt auprès des acteurs du marché.

Ceci étant dit, le travail d'analyse de la performance réalisée par les objets ne se limite pas à la seule construction de dispositifs d'objectivation marchande réalisée en amont (Orléan, 2005, p. 293) mais nécessite en plus d'étudier les autres appareillages matériels qui conditionnent les objets proposés et concourent à l'organisation de la vente.

¹⁴³ Les résultats de cette recherche, à laquelle nous avons pris part dans le cadre d'une enquête-école, ont donné lieu à un rapport de recherche : « *Le vendeur clandestin du rayon froid : affichage énergétique et logiques d'acteurs dans l'électroménager éco-protecteur* » réalisé sous la direction de C. Beslay, F. Cochoy & M-C. Zelem (1996).

¹⁴⁴ Les concepts de « *programme d'action* » et d'« *anti-programme* » sont empruntés à B. Latour (1993).

¹⁴⁵ Un des exemples emblématiques du modèle de la traduction reste l'étude réalisée par M. Callon sur les Coquilles Saint-Jacques (CSJ) dans la baie de Saint-Brieuc. Il s'agissait d'arriver à fédérer les marins pêcheurs sensibles à la raréfaction de la CSJ avec des chercheurs étudiant ce mollusque, alors même que leurs intérêts n'étaient pas identiques. Cela passa par la construction d'un laboratoire en mer dans lequel les pêcheurs et les scientifiques furent tous impliqués à travers des missions différentes et qui au final permit de créer un réseau et d'améliorer la diffusion des connaissances (Callon, 1986).

B. Latour a proposé de nombreux exemples du modèle de la traduction. Nous proposons de retenir deux illustrations. Le premier porte sur le « *fardeau moral d'un porte-clés* » : Alors que l'énoncé à l'impératif « *rapportez vos clés à la réception SVP* » rédigé sur un écriteau n'a guère de succès, le fait de rajouter aux clés un poids incite la majorité des clients à rapporter la clé à la réception. Cette simple innovation a permis de déplacer l'énoncé et à le rendre plus explicite pour les clients. Dans la même idée, l'exemple du « *gendarme couché* » démontre qu'au passage d'un ralentisseur, on réduit sa vitesse moins par respect des piétons traversant la voie que pour la sauvegarde de ses amortisseurs. Là aussi, grâce à la traduction, l'individu passe d'un programme difficile à respecter qui est d'obéir au code de la route et de ralentir à un autre programme « *ne défoncez pas vos amortisseurs* » bien plus parlant (Latour, 1993)

¹⁴⁶ Pour se rendre indispensable à la diffusion de cette innovation, l'alliance entre tous les acteurs devait être profitable à chacun d'eux : « *Améliorer leurs capacités à innover, à produire plus et mieux, à définir l'identité de leurs appareils pour réinventer un marché jusque là saturé, pourrait être profitable aux constructeurs. Pour les distributeurs ce pourrait être de nouveaux arguments de vente sur des produits qui ne bénéficient pas d'une image très technologique. Pour le consommateur, ce serait un complément d'informations utile à la décision d'achat* » (Beslay & al., 1996, p. 7)

b) Le lieu de vente : situer l'objet et organiser la vente.

Sur les marchés, les lieux de vente¹⁴⁷ (foirail, halle, centre commercial ou salle des ventes) sont généralement choisis en fonction des caractéristiques des objets vendus. Toutefois, ce choix conduit à entraîner dans le même temps le conditionnement des objets. Par exemple, la commercialisation des tirages photographiques dans des lieux de diffusion traditionnels du marché de l'art a permis à la photographie d'être reconnue en tant qu'objet d'art. En effet, : « *un galeriste d'art vend nécessairement une œuvre d'art* » (Moureau & Sagot-Duvauroux, 2003, p. 5). De même, comme le démontre A. Quémin, en choisissant de proposer à Drouot Montaigne les biens les plus prestigieux, à Drouot-Richelieu le mobilier et les œuvres d'art plus usuels et à Drouot-Nord les objets bas de gamme, les commissaires-priseurs produisent une : « *multitude d'indices [...] notamment spatiaux, qui informent sur la qualité des biens mis en vente, en même temps qu'ils donnent forme à cette qualité* » (Quémin, 1994, p. 54). On voit bien avec ces exemples de marchés que le lieu agit directement sur la qualité des biens et par conséquent sur le futur prix obtenu lors de l'échange marchand. A travers cette affirmation, il est donc permis de remettre en question le modèle néoclassique basé sur un cadre abstrait et dont la forme la plus pure reste l'enchère (Quémin, 1994, p. 55).

Au-delà de la réduction d'incertitude sur la qualité des objets proposés à la vente, le lieu de vente peut participer à la performance des activités économiques en amplifiant de plusieurs manières le jeu de concurrence.

Tout d'abord, le fait de choisir de réaliser les ventes dans un seul et même lieu permet l'apparition d'un effet de concentration chez les acheteurs favorable à la concurrence. Comme le souligne L. Walras la concurrence, condition d'un marché bien organisé, sera plus forte dans les criées que dans les boutiques éparpillées dans les villes : « *La valeur d'échange laissée à elle-même se produit naturellement sur le marché sous l'empire de la concurrence. Comme acheteurs, les échangeurs demandent à l'enchère, comme vendeurs, ils offrent au rabais, et leur concours amène ainsi une certaine valeur d'échange des marchandises tantôt ascendante, tantôt descendante et tantôt stationnaire. Selon que cette concurrence fonctionne plus ou moins bien, la valeur d'échange se produit d'une manière plus ou moins rigoureuse. Les marchés les mieux organisés sous le rapport de la concurrence sont ceux où la vente se fait à la criée, par l'intermédiaire d'agents tels qu'agents de change, courtiers de commerce,*

¹⁴⁷ Le lieu de vente représente une « scène » (Goffman, 1973) sur laquelle se tient la représentation marchande.

crieurs, qui les centralisent, de telle sorte qu'aucun échange n'ait lieu sans que les conditions en soient annoncées et connues et sans que les vendeurs puissent aller au rabais et les acheteurs à l'enchère. Ainsi fonctionnent les bourses de fonds publics, les bourses de commerce, les marchés aux grains, au poisson, etc. A côté de ces marchés, il y en a d'autres où la concurrence, quoique moins bien réglée, fonctionne encore d'une manière assez convenable et satisfaisante : tels sont les marchés aux fruits et légumes, à la volaille. Les rues d'une ville où se trouvent des magasins et des boutiques [...] sont des marchés d'une organisation un peu plus défectueuse sous le rapport de la concurrence » (Walras, 1926, p. 44).

Par ailleurs, l'architecture du lieu de vente peut jouer elle-même un rôle considérable car elle donne la possibilité d'affecter diverses missions à différentes aires, obtenues suite au découpage de l'espace marchand. Par exemple, dans le cadre des enchères d'art, il est fréquent d'avoir au sein même de l'hôtel des ventes des salles où se déroulent les transactions et des salles utilisées pour présenter aux acheteurs potentiels les biens mis en vente¹⁴⁸. Ce type de salle d'exposition s'avère crucial pour la réussite de la vente car il favorise la prise d'informations par les acheteurs potentiels (Smith, 1990, p. 115). A Drouot, il est même possible, dans la salle où les biens sont exposés, de prendre des renseignements auprès des clerks, experts représentant la société de ventes volontaires, et auprès des commissionnaires. Ce type d'antichambre à la scène marchande proprement dite renforce la condition de transparence présente dans la situation de marché parfait.

On peut également citer le découpage spatial à l'œuvre au palais Brongniart au moment de son étude par J-P. Hassoun. L'auteur précise que la salle de *l'Eurofloor* est composée de plusieurs *pits*¹⁴⁹ encadrés par des gradins sur lesquels sont placés les boxemen¹⁵⁰. Grâce à cette organisation, la passation des ordres est très rapide. Le boxeman transmet l'ordre au flasheur par geste ou cri, puis ce dernier passe l'ordre par chuchotement ou écrit au négociateur situé juste dans son dos. Ce type d'arrangement spatial contribue grandement à améliorer la qualité de l'information sur le marché car les commentaires des boxemen permettent au final de mieux : « *sentir le marché* » (Hassoun, 2000, p. 11).

¹⁴⁸ Ce découpage des espaces se rapproche du découpage en région proposé par E. Goffman (1973, p. 110). Dans ce cas là, on pourrait considérer que la « *région antérieure* » correspond à la salle des ventes proprement dite, où les protagonistes essaient de contrôler les impressions données. La salle d'exposition ressemblerait plus, quant à elle, à la « *région postérieure* », car les acteurs sont moins tenus à garder la face. Il n'est pas inhabituel, par exemple, d'y voir un commissaire-priseur plaisanter ou discuter longuement avec des acheteurs.

¹⁴⁹ Un *pit* est une aire de négociation octogonale où sont présents des flasheurs et des négociateurs. Il est intéressant de noter que les professionnels du Matif la surnomme : « *la fosse* », « *la mine* », ou « *le trou* » (Hassoun, 2000, p. 10).

¹⁵⁰ Les boxemen sont chargés d'effectuer la liaison avec les autres salles de marché situées dans Paris ou à l'étranger.

Enfin, l'analyse de l'espace de vente passe par la description des dispositifs techniques présents dans la salle et dont le but est de favoriser le jeu de la concurrence. Parmi ces instruments, on peut citer le pupitre du commissaire-priseur positionné au devant de la scène. Généralement surélevé, il donne au commissaire-priseur une position idéale qui lui permet de visualiser rapidement les offres dans la salle et l'autorise alors à accélérer le tempo de l'enchère pour provoquer un sentiment d'urgence afin de déclencher l'adjudication (Rémy, 1993, p. 572). A cela s'ajoutent les dispositifs technologiques qui sont porteurs d'un design organisationnel et qui viennent directement impacter la réalisation des échanges marchands (Alsène, 1995, p. 302). Leur mobilisation vise notamment à construire un espace qui contribue à réduire l'influence des relations sociales dans les échanges marchands (Debril & De Saint-Laurent, 2003). Tel est le cas des panneaux électroniques présents dans les salles des ventes qui garantissent une plus grande visibilité de l'information aux participants en proposant en continu et en temps réel la cotation des cours des produits (Hassoun, 2000, p. 11). Ce type de dispositif réduit les déséquilibres informationnels liés à la place obtenue par les acheteurs dans les salles et participe une nouvelle fois à rapprocher le fonctionnement du marché du modèle de concurrence pure et parfaite. Il constitue bien la preuve que l'appareillage matériel est un véhicule de la performance tout aussi efficace que la conviction rhétorique.

Dans cette section consacrée à l'encastrement cognitif, nous avons rappelé que les résultats des actions économiques doivent être interprétés comme le fruit de décisions prises par des individus à la rationalité limitée. Nous avons ensuite pointé du doigt toute la difficulté pour un observateur de prédire les comportements économiques dans la mesure où les problèmes sont construits de façon subjective par les individus. Enfin, nous avons indiqué dans quelle mesure la problématique de la performance s'avère être essentielle pour les recherches en sociologie économique. En nous appuyant sur de nombreux exemples nous avons décrit comment les connaissances économiques¹⁵¹ influencées et l'ensemble des dispositifs techniques à la disposition des agents économiques prennent part dans la construction sociale des marchés.

¹⁵¹ Rappelons que les connaissances économiques ne sont pas circonscrites aux seules théories économiques. Elles peuvent comme le souligne P. Steiner d'autres sources : « *les intérêts de chacun selon la place qu'il occupe dans l'activité économiques, les valeurs (éthiques, religieuses, politiques)* » (Steiner, 2011, p. 106).

Nous proposons de poursuivre à présent notre analyse des formes d'encastrement en regardant l'impact de l'encastrement institutionnel sur le comportement économique des acteurs sociaux.

Section 5. L'encastrement institutionnel.

Délaissé par la théorie néoclassique le concept d'institution occupe désormais une place centrale dans l'étude dynamique des phénomènes économiques. Regroupées dans l'*Economie institutionnelle*, de nombreuses théories font des institutions un objet à part entière en économie (Chavance, 2007, p. 3). En ce sens, on assiste à une transformation des frontières établies entre les disciplines, notamment entre l'économie et la sociologie.

Ainsi, pour les économistes de la *Nouvelle Economie Institutionnelle*, les institutions sont au cœur des problématiques économiques. Elles permettent de saisir par exemple l'arbitrage opéré selon les situations entre le marché et la hiérarchie (Williamson, 1975) ou bien encore de déchiffrer les différents niveaux de performance économique entre les nations (North, 1990). De leur côté, les sociologues inscrits dans le courant de la *Nouvelle Sociologie Economique* accordent une réelle importance à l'action contraignante des règles formelles et de la culture sur les comportements économiques.

Grâce à cet intérêt commun porté aux institutions par la *Nouvelle Economie Institutionnelle* et la *Nouvelle Sociologie Economique*, un espace de : « *dialogue entre économistes et sociologues se révèle possible* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 126). L'objectif alors est de comprendre le cadre institutionnel à l'intérieur duquel l'échange marchand est à la fois contraint et autorisé. Pour cela, nous commencerons par définir le concept d'institution (5.1). Puis, nous poursuivrons notre analyse en étudiant les modalités de l'encastrement institutionnel formel (5.2) et informel (5.3).

5.1. Qu'est-ce qu'une institution ?

Le concept d'« *institution* » est largement utilisé en sciences sociales¹⁵² à tel point qu'il englobe des réalités très variées, rendant la formulation d'une définition standardisée difficile. Nous proposons tout d'abord de revenir rapidement sur l'intérêt plus ou moins important accordé au concept d'institution dans les sciences sociales (5.1.1). Puis, nous montrerons, à partir de la définition du concept proposée par D. North, que les institutions représentent un cadre social contraignant qui doit être étudié dans son contexte historique (5.1.2). Enfin, nous terminerons par la distinction des institutions formelles et informelles (5.1.3).

5.1.1. Evolution de l'intérêt accordé au concept d'institution.

Dans le domaine de l'économie, le concept d'institution a bénéficié d'une audience inégale selon les périodes. Ainsi, au début du 20^{ème} siècle, l'étude des institutions apparaît comme centrale dans les travaux de « *l'Ancienne Economie Institutionnelle*¹⁵³ », et plus particulièrement dans ceux de T. Veblen (MacKenzie, 2009, p. 1). Pour ce dernier, les institutions sont des : « *habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société* » (Veblen, 1970, p. 125). Selon lui, la tâche des économistes réside dans l'analyse de ces habitudes de pensée qui se sont construites dans le passé et qui viennent influencer les décisions futures. Il propose de développer une pensée économique institutionnelle évolutionniste en opposition à la théorie marginaliste dans laquelle l'individu est : « *un calculateur des plaisirs et des peines rapide comme l'éclair [...]* » apparaissant comme une : « *donnée humaine définitive et isolée, dans un équilibre stable [...]* » (Veblen, 1898, p. 389). Pour les économistes institutionnalistes, la pensée néoclassique ne peut donc rendre compte de la réalité sociale dès lors qu'elle raisonne en termes d'équilibre stable. Ils lui préfèrent une approche évolutionniste du système économique dans laquelle les préférences individuelles des individus ne sont pas immuables et ne tendent pas inexorablement vers un but prédéterminé.

¹⁵² S'il est vrai que l'analyse des institutions occupe une place centrale dans les recherches contemporaines, son emploi dès 1725 par G. Vico dans sa « *Scienza Nuova* » laisse penser que ce concept intéresse depuis bien longtemps les chercheurs (Hodgson, 2006, p. 1).

¹⁵³ Le courant de pensée de *l'Ancienne Economie Institutionnelle* fait essentiellement référence aux travaux réalisés au début du 20^{ème} siècle par des auteurs américains tels que T. Veblen, J. Commons, W. Hamilton, J. Clark, W. Mitchell. Le terme « *institutionnaliste* » a été pour sa part utilisé pour la première fois par W. Hamilton en 1918 (Hodgson, 2000, p. 317)

Cependant, dès les années 1930, et ce malgré une certaine audience, l'*Ancienne Economie institutionnelle* a été rapidement dépassée aux Etats-Unis par le courant de pensée néoclassique (Hodgson, 1998, p. 166). L'intérêt qui avait pu être manifesté pour l'étude historique des institutions en économie s'est alors fortement réduit, à tel point qu'il faut attendre plusieurs années avant que la problématique institutionnelle redevienne centrale¹⁵⁴.

Ce n'est finalement que dans les années 1980 que l'*Economie institutionnelle* a retrouvé une place conséquente en économie à travers notamment les travaux de D. North (1981), A. Schotter (1981) et O. Williamson (1975) (Hodgson, 1998, p. 176). Toutefois, selon R. Swedberg et M. Granovetter, en acceptant comme suppositions initiales que les individus et leurs fonctions de préférence doivent être considérés comme donnés, une partie des économistes de la *Nouvelle Economie Institutionnelle*¹⁵⁵ ne s'est plus opposée à la théorie néoclassique comme le faisaient les anciens institutionnalistes¹⁵⁶ : « *L'ensemble des néo-institutionnalistes s'accorde à penser que l'analyse institutionnelle doit être construite directement à partir des principes de l'économie néoclassique* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p.127). Il nous semble cependant que cette affirmation est en partie inexacte tant l'économie institutionnelle est hétérogène¹⁵⁷. Nous préférons considérer comme P. Hall et R. Taylor (1997), qu'il existe une grande diversité de courants institutionnels¹⁵⁸ même si nous ne partageons pas le classement qu'ils font de D. North dans le courant *institutionnaliste des choix rationnels*¹⁵⁹.

¹⁵⁴ Bien qu'elle ait perdu de son influence, l'*Ancienne Economie Institutionnelle* a tout de même réussi à conserver, même après 1945, un certain rôle dans la sphère économique. Ainsi, plusieurs institutionnalistes comme J. Galbraith ou K. Boulding ont été élus comme présidents de l'Association Economique Américaine. (Hodgson, 1998, p. 167).

¹⁵⁵ L'expression *Nouvelle Economie Institutionnelle* a été réalisée pour la première fois par O. Williamson (1975).

¹⁵⁶ Selon G. Hodgson, dans l'*Ancienne Economie Institutionnaliste* les individus interagissant afin d'élaborer les institutions voient dans le même temps leurs préférences modelées par les conditions socio-économiques. A l'inverse dans la *Nouvelle Economie Institutionnelle*, qui a repris à son compte les présupposés individualistes de l'économie orthodoxe, les fonctions de préférence sont considérées comme étant données (Hodgson, 1998, p. 177).

¹⁵⁷ Notons que R. Swedberg et M. Granovetter font eux-mêmes état de cette hétérogénéité en rappelant que selon O. Williamson les néo-institutionnalistes forment un groupe assez hétérogène d'économistes (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 127). Néanmoins, la volonté de se distinguer des néo-institutionnalistes va les pousser à insister sur les similitudes plutôt que sur les différences au sein de la *Nouvelle Economie Institutionnelle* : « *Tous les néo-institutionnalistes considèrent que la théorie dominante [...]* », « *l'ensemble des néo-institutionnalistes s'accorde... [...]* », « *Il existe également d'autres versions du néo-institutionnalisme. Cependant toutes s'articulent autour de la notion d'efficacité* » (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 127-128).

¹⁵⁸ Ces derniers distinguent trois écoles de pensée : *l'institutionnalisme historique, institutionnalisme des choix rationnels, et institutionnalisme sociologique* » (Hall & Taylor, 1997, p. 469).

¹⁵⁹ Dans leur tentative de classification des néo-institutionnalistes, P. Hall et R. Taylor utilisent la même référence que R. Swedberg et M. Granovetter (1994, p. 128) pour considérer D. North comme un *institutionnaliste des choix rationnels* (Hall & Taylor, 1997, p. 478). Or, s'il est vrai que les premiers articles de D. North correspondent aux caractéristiques de l'*institutionnalisme des choix rationnels*, il semble plus judicieux de classer la suite de ses travaux dans l'*institutionnalisme sociologique*. En effet, très rapidement D. North remet

Pour autant, malgré certaines oppositions entre la *Nouvelle* et l'*Ancienne Economie Institutionnelle*, ces deux approches conservent une conception assez large du terme « *institution* » dans laquelle on y englobe : « *non seulement les organisations – telles que les sociétés, les banques et les universités – mais aussi des entités sociales intégrées et systématiques comme la monnaie, le langage et la loi* » (Hodgson, 1998, p. 180). Or, cette définition élargie des institutions est tout de même discutable car elle assimile l'organisation à une institution, ce qui revient à confondre l'utilisateur de la règle avec la règle elle-même¹⁶⁰ : « *D'une manière conceptuelle, ce qui doit être clairement différencié sont les règles des joueurs. L'objectif des règles est de définir la façon selon laquelle le jeu doit être joué. Mais le but de l'équipe à l'intérieur des règles établies est de gagner le jeu* » (North, 1990, p. 4). Il semble donc préférable de choisir une définition des institutions plus restreinte qui se limite aux seules règles du jeu¹⁶¹.

Au final, on retiendra de cette présentation historique du concept d'institution que la perspective d'analyse développée par D. North est particulièrement intéressante pour étudier l'encastrement institutionnel des actions économiques. Elle permet en effet de partager l'idée avec la *Nouvelle Sociologie Economique* que les institutions élaborées socialement contraignent les comportements économiques¹⁶².

en cause l'absence de perspective historique (North, 1981, p. 5), l'idée d'efficacité des arrangements institutionnels (North, 1990) et met en avant l'influence des institutions informelles sur la vie économique (North, 1991). Sur ce dernier point, on retrouve bien dans les écrits de D. North la tendance de l'*institutionnalisme sociologique* à inclure dans la définition des institutions : « *non seulement les règles, procédures ou normes formelles, mais les systèmes de symboles, les schémas cognitifs et les modèles moraux qui fournissent les « cadres de signification » guidant l'action humaine* » (Hall & Taylor, 1997, p. 482).

¹⁶⁰ Pour D. North, les organisations regroupent à la fois des organismes politiques (parti politique, conseil municipal, etc.), économiques (entreprise, syndicat, etc.) sociaux (église, club, association, etc.) et enfin des organismes d'éducation (école, université, etc.). Constituées de groupes d'individus liés par un projet commun afin d'atteindre des objectifs, les organisations naissent et évoluent en fonction des règles du jeu. En retour, le cadre institutionnel est à son tour influencé par la tentative des organisations d'atteindre leurs objectifs (North, 1990, p. 5). Grâce à cette distinction, D. North démontre que l'analyse des institutions permet de comprendre les multiples formes prises par les organisations du fait que ces dernières soient obligées de s'adapter aux opportunités et contraintes imposées justement par le cadre institutionnel.

¹⁶¹ Selon D. North, la séparation entre l'étude des institutions et des organisations est un pré-requis indispensable à l'élaboration d'une théorie des institutions capable de réconcilier les antagonismes existants entre l'économie et les autres sciences sociales.

¹⁶² Le rapprochement que nous opérons entre les travaux de D. North et la *Nouvelle Sociologie Economique* doit nous permettre de dépasser une des limites faites à l'encontre du concept d'encastrement sur son incapacité à recomposer le débat dans les sciences sociales. En effet, pour M. Magatti qui évoque notamment la relation entre la sociologie économique et le courant néo-institutionnaliste : « *l'encastrement n'a pas su construire une base théorique suffisamment ample et solide, à même de faire converger les différentes approches* » (Magatti, 2004, p. 46).

A ce titre, nous proposons de poursuivre notre explication de l'encastrement institutionnel à partir d'une des définitions des institutions donnée par D. North (1991). Les institutions : « *sont les contraintes conçues par les hommes qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles sont faites de contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions, et codes de conduite) et de règles¹⁶³ formelles (constitutions, lois, droits de propriété). Tout au long de l'histoire, les institutions ont été conçues par les êtres humains pour créer de l'ordre et réduire l'incertitude dans les échanges* » (North, 1991, p. 97).

5.1.2. Les institutions : un cadre contraignant construit qui est le produit de l'histoire.

Dans sa définition, D. North s'attache à décrire les institutions comme des contraintes qui agissent sur les interactions sociales afin de trouver des solutions aux problèmes sociaux (a). Son positionnement souligne une réelle proximité avec la *Nouvelle Sociologie Economique*¹⁶⁴ et l'*Economie des conventions* car il appréhende les institutions comme des constructions sociales (b) établies dans un contexte socio-historique (c).

a) Une double action : contraindre et habiliter.

Pour D. North, les institutions apparaissent afin de réduire les incertitudes des agents économiques lors des échanges : « *Sous les conditions d'une information limitée et d'une capacité computationnelle limitée, les contraintes réduisent les coûts des interactions humaines si l'on compare avec un monde sans institutions* » (North, 1990, p. 36). On retrouve dans ses propos l'idée que la rationalité limitée¹⁶⁵ est à l'origine de l'existence même des institutions : « *Si les individus ont une perception parfaite, il se peut qu'aucune institution ne soit nécessaire* » (North, 2005, p. 41). Ces dernières apparaissent comme des repères qui

¹⁶³ Dans sa description des institutions, D. North parle de : « *contraintes informelles* » et de « *règles formelles* ». On peut se demander si les termes *contrainte* et *règle* possèdent aux yeux de D. North le même sens. Pour cela, il est intéressant de regarder l'évolution de la terminologie retenue dans ses autres écrits. En 1994, D. North abandonne le terme de *règle* et ne parle plus que de *contraintes informelles et formelles*. Cependant, dans la définition qu'il donne avec C. Mantzavinos et S. Shariq, on trouve la situation inverse, seul le terme de *règle* est conservé (Mantzavinos & al. 2009, p. 476). Par conséquent, on peut penser que ces deux termes sont utilisés de façon indifférente par D. North.

¹⁶⁴ Le rapprochement avec la thèse de l'encastrement que l'on retrouve dans les travaux de la *Nouvelle Sociologie Economique* est d'autant plus fort que D. North va abandonner au cours de ses travaux l'idée d'efficacité des institutions que l'on rencontre chez d'autres auteurs de la « *Nouvelle Economie Institutionnelle* » comme O. Williamson ou A. Schotter.

¹⁶⁵ Telle qu'elle est définie par H. Simon.

favorisent la coordination entre les acteurs car elles fournissent les moyens de résoudre des problèmes sociaux récurrents¹⁶⁶. Elles engendrent chez les individus une : « *économie de savoir* » (Favereau, 1989, p. 296) en leur indiquant comment ils doivent agir et comment être avec les autres¹⁶⁷.

Il ne faut donc pas interpréter l'aspect contraignant de l'institution comme étant un obstacle à la réalisation des échanges marchands. Il est au contraire préférable de voir que la structuration des interactions sociales est rendue possible grâce à l'effet à la fois contraignant et habilitant des institutions¹⁶⁸. L'exemple du trafic aérien aux abords des aéroports fournit une illustration de la capacité des institutions à permettre l'interaction tout en la contraignant. C'est bien l'ordre¹⁶⁹ imposé par les aiguilleurs du ciel aux différents avions se présentant sur les pistes pour atterrir ou décoller qui garantit l'absence d'accidents et assure une certaine fluidité du trafic.

b) Les institutions : des règles sociales établies et reconnues.

Les institutions sont des contraintes : « *conçues par les hommes* » (North, 1991, p. 97). Cette affirmation nous paraît essentielle car elle apporte la preuve concrète que certaines thèses néo-institutionnalistes¹⁷⁰ partagent avec le programme de la *Nouvelle Sociologie Economique* l'idée que les institutions sont des constructions sociales¹⁷¹.

¹⁶⁶ P. Berger & T. Luckmann parlent de leur côté du rôle de l'« *habitation* » dans nos choix : « *Les actions habituelles, bien sûr, conservent leur sens pour l'individu bien que les significations mises en jeu s'enfoncent comme routine à l'intérieur de son stock général de connaissances allant de soit à ses yeux et disponibles dans le cadre de ses projets futurs. L'habitation implique l'important gain psychologique du rétrécissement des choix* » (Berger & Luckmann, 2006, p. 117). Les institutions orientent l'action humaine : « *Les institutions par le simple fait de leur existence contrôlent la conduite humaine en établissant des modèles prédéfinis de conduite, en la canalisant ainsi dans une direction bien précise au détriment de beaucoup d'autres directions qui seraient théoriquement possibles* ». (Berger & Luckmann, 2006, p. 119).

¹⁶⁷ On retrouve chez D. North une certaine proximité avec l'Economie des conventions à propos du rôle accordé aux règles. En effet, dans un numéro spécial de la Revue économique consacré à l'Economie des conventions (Revue économique, vol XL, n°2, 1989) O. Favereau décrit la règle comme étant : « *une prescription à laquelle il est possible de se conformer, et qui indique quel comportement est requis ou préféré ou prohibé dans des contextes déterminés* » (Favereau, 1989, p. 275).

¹⁶⁸ Cette perspective est aussi présente chez les sociologues W. Powell & P. Di Maggio (1991) lorsqu'ils signalent que les institutions ne restreignent pas seulement les options possibles pour les individus, mais établissent les critères qui leur permettent de découvrir leurs préférences.

¹⁶⁹ L'ordre constitue une contrainte pour les pilotes car ils ne sont pas libres de choisir la piste ainsi que le moment du décollage ou de l'atterrissage. De plus, l'attente qui leur est imposée peut entraîner certains retards dans les vols.

¹⁷⁰ L'*institutionnalisme sociologique* est selon P Hall & R Taylor influencé par le constructivisme social (Hall & Taylor, 1997, p. 483). Les individus participent à l'élaboration des règles sociales : « *l'individu utilise les modèles institutionnels disponibles en même temps qu'il les façonne* » (Hall & Taylor, 1997, p 484). Cet aspect

Socialement élaborées par les acteurs économiques, les institutions apportent des solutions pour résoudre dans un contexte socio-historique des problématiques sociales spécifiques. Elles permettent aux individus d'identifier les situations auxquelles ils sont confrontés et leur procurent les moyens de réagir face à celles-ci. Cependant, les institutions ne sont utiles que dans la mesure où elles sont : « *prédominantes* » (Hodgson, 2006, p. 2). Dans l'exemple précédent sur le contrôle aérien, le respect des règles d'engagement sur les pistes d'un aéroport n'est effectif que dans la mesure où les pilotes les connaissent et acceptent de s'y conformer. Ces deux conditions sont considérées comme impératives pour que les règles aient une quelconque action structurante positive sur les interactions sociales. Le droit n'est une institution que si l'on y croit et que l'on adopte la règle (Chavance, 2007, p. 75).

Or, si l'on s'intéresse à l'évolution constante du droit positif, il n'est pas exceptionnel de retrouver des situations où la transgression de la règle traduit la simple méconnaissance ou une mauvaise interprétation de celle-ci¹⁷². Dans ce type de cas, la personne qui pensait agir de bonne foi et qui se retrouve sanctionnée par un tribunal manifeste généralement un fort sentiment d'injustice à l'égard de la puissance publique.

Par ailleurs, la connaissance de la règle n'est pas suffisante pour que l'on puisse considérer que l'institution structure réellement les interactions sociales. Il est nécessaire que la règle soit aussi reconnue c'est-à-dire qu'elle possède une légitimité¹⁷³ pouvant provenir de multiples

est aussi pris en compte dans la définition des institutions par G. Hodgson : « *les institutions sont des systèmes de règles sociales établies [...]* » (Hodgson, 2006, p. 2).

¹⁷¹ La référence à la construction sociale est empruntée à P. Berger & T. Luckmann pour insister sur le fait que les institutions sont le résultat d'une production humaine élaborée au cours de l'histoire : « *Les institutions impliquent ensuite l'historicité et le contrôle. Les typifications réciproques des actions sont édifiées tout au long d'une histoire partagée. Elles ne peuvent pas être créées de façon instantanée. Les institutions ont toujours une histoire dont elles sont le produit. Il est impossible de comprendre correctement une institution sans comprendre le processus historique à l'intérieur duquel elle a été formée* » (Berger & Luckmann, 2006, p. 119).

¹⁷² Le risque de méconnaissance de la loi est normalement pris en considération à travers la publication au Journal Officiel des nouveaux textes législatifs. Tout nouveau texte n'entre en application qu'un jour franc après sa publication au Journal Officiel laissant la possibilité à tout citoyen de s'informer sur les nouvelles modalités législatives. Cela autorise le pouvoir judiciaire, au nom de la primauté de l'ordre public, à recourir au célèbre adage : « *Nul n'est censé ignorer la loi* » pour prévenir tout risque de contestation. Pour autant, très peu de personnes prennent connaissance de chaque nouvelle loi. Il arrive même parfois que les magistrats eux-mêmes prennent des décisions judiciaires qui ne sont plus conformes avec la législation en vigueur. Mais au-delà du risque de méconnaissance, on trouve aussi les problèmes liés à la compréhension de la règle. L'importance de la jurisprudence de la cour de cassation représente à ce titre un bon indicateur de la difficulté d'interprétation de la règle. Le cas des adjudications que nous développerons par la suite plus spécifiquement ne déroge pas à ce principe. Nous verrons que l'absence de clarté dans la définition des protocoles d'enchères de bois donne lieu à de nombreuses critiques qui viennent limiter le fonctionnement des ventes (Cf. Chapitre. 2.).

¹⁷³ Afin d'illustrer la question de la reconnaissance de la règle et bien que cela ne porte pas sur la problématique des marchés, nous proposons ici de faire état de notre propre expérience professionnelle en tant que juge assesseur près le Tribunal pour enfants. Parmi les infractions commises par des mineurs, nous nous sommes aperçus lors des audiences et à travers nos échanges avec les magistrats que l'infraction de recel d'objets volés est rarement reconnue par les mineurs au point de ne pas comprendre le renvoi devant la juridiction spécialisée.

facteurs. Par exemple, on peut voir dans le respect des signalisations routières plusieurs raisons. Premièrement, l'automobiliste qui s'arrête au feu rouge réalise un calcul en termes de coût-avantage, car il réduit le risque d'accident et évite d'éventuels frais de réparation. Par ailleurs, on peut remarquer dans l'attitude de l'automobiliste qui respecte le feu l'anticipation du sentiment de culpabilité qu'il pourrait avoir s'il venait à causer un préjudice physique. Pour d'autres encore, respecter la signalisation constitue une preuve de leur engagement civique. On note, quelque soit le motif, une intentionnalité de la part des individus de se conformer à la règle.

Cette reconnaissance de l'institution conduit les individus à intégrer la règle et à développer des comportements permettant de s'y conformer. Dès lors, la répétition par l'ensemble du groupe du même comportement face à une règle inchangée facilite l'apparition d'habitudes. En effet, les individus sont à la fois encouragés et contraints à reproduire le comportement établi en fonction de l'institution. En ce sens, on voit bien que les institutions participent à la structuration des interactions sociales. En retour, les habitudes développées participent à la stabilisation des institutions¹⁷⁴.

c) Les institutions sont prises dans une perspective historique.

Les institutions représentent des : « *processus mentaux partagés* »¹⁷⁵ qui émergent dans un contexte historique spécifique afin de résoudre les problèmes posés par les agents économiques (Mantzavinos & al., 2009). En ce sens, à la différence de l'approche néoclassique, les institutions ne sont pas considérées comme des règles présumées, qui seraient données par un : « *état de la nature* » (Hodgson, 1998, p. 182).

Elles sont le produit d'une histoire : « *L'histoire compte. Elle ne compte pas seulement parce que nous pouvons apprendre du passé, mais parce que le présent et le futur sont connectés par la continuité des institutions d'une société. Les choix actuels et de demain sont influencés*

Pour ces mineurs, le fait de détenir un objet provenant d'un vol ne constitue pas un fait répréhensible dès lors qu'ils ne sont pas les auteurs du vol. Il leur est difficile de comprendre que la détention d'un objet provenant d'un vol est en soit une infraction. Or, cette incompréhension donne lieu à de nombreuses difficultés pour les travailleurs sociaux lors de l'application d'éventuelles sanctions éducatives prononcées. Il est notamment très difficile d'exercer une mesure de réparation pénale chez des mineurs qui n'ont pas intégré leur culpabilité et qui se positionnent dès lors comme des victimes du système judiciaire.

¹⁷⁴ On assiste à un processus d'auto-renforcement où les habitudes assurent la reproduction des institutions sur le long terme.

¹⁷⁵ Cette définition des institutions est finalement très peu éloignée de celle de T. Veblen pour qui les institutions sont des : « *habitudes mentales* » (Veblen, 1970, p. 125)

par le passé. Et le passé peut seulement être rendu intelligible comme une histoire de l'évolution institutionnelle » (North, 1990, p. vii).

Grâce à ce type de perspective historique, il est alors possible de montrer que les institutions sont le résultat d'un long processus de création sociale et qu'à ce titre, elles ne sont pas nécessairement efficaces. Elles peuvent au contraire, en tant que produit de l'histoire humaine, donner lieu à des situations de dépendance au chemin qui peuvent s'avérer sous-optimales.

5.1.3. Les institutions : des contraintes formelles et informelles.

Pour D. North, les institutions sont faites de deux grandes catégories de contraintes qui affectent directement la réalisation des échanges économiques. Il distingue d'un côté, les contraintes formelles imposées par l'autorité publique. De l'autre côté, il évoque la présence de contraintes informelles qui sont prescrites par les individus eux-mêmes ou les membres du corps social. A cet égard, la position tenue par D. North est proche de celle des théoriciens de l'*institutionnalisme sociologique*¹⁷⁶ car elle ne se cantonne pas aux seules règles formelles. Elle donne la possibilité de : « *briser la dichotomie conceptuelle qui oppose les « institutions » et la « culture »* » (Hall & Taylor, 1997, p. 483) en considérant les contraintes informelles comme des institutions. Cependant, si nous présentons les deux catégories d'institutions de façon distincte pour mieux percevoir leurs différences, nous considérons que l'analyse d'un marché nécessite de les traiter de façon simultanée en raison de leur interaction¹⁷⁷.

¹⁷⁶ Ces théoriciens : « *ont tendance à définir les institutions de façon beaucoup plus globale que les chercheurs en science politique, de façon à inclure non seulement les règles, procédures ou normes formelles, mais les systèmes de symboles, les schémas cognitifs et les modèles moraux qui fournissent les « cadres de signification » guidant l'action humaine* » (Hall & Taylor, 1997, p. 482)

¹⁷⁷ En ce sens, nous partageons l'approche des institutions proposée par G. Hodgson. Selon lui, il est nécessaire de prendre en considération l'ensemble des règles qui ne sont pas obligatoirement présentes dans la loi car : « *les systèmes légaux sont invariablement incomplets et donnent le champ libre aux coutumes et à la culture pour faire leur travail* » (Hodgson, 2006, p. 12). On retrouve chez G. Hodgson l'argument d'E. Durkheim selon lequel : « *tout n'est pas contractuel dans le contrat [...] Partout où le contrat existe, il est soumis à une réglementation qui est l'œuvre de la société et non celle des particuliers, et qui devient toujours plus volumineuse et plus compliquée* » (Durkheim, 1991, p. 189).

5.2. Encastrement institutionnel formel.

La vie économique suppose l'existence de règles qui interviennent afin de permettre la réalisation des échanges de biens et de services. Le cas du marché autorégulateur décrit dans la théorie néoclassique n'y fait pas exception. Il implique : « *un ensemble de règles qui permettent son effectuation : droit de propriété, contrats, justice, etc.* » (Demeulenaere, 2004, p. 540). Loin d'être désencastré de son contexte social, le marché autorégulateur réclame pour exister un certain nombre d'institutions formelles.

Dans la définition de D. North (1991), ces « *règles¹⁷⁸ formelles* », composées des constitutions, des lois, et des droits de propriété, ont en commun d'être garanties par le pouvoir coercitif de la puissance publique¹⁷⁹. Elles agissent directement sur le marché en participant à l'élaboration des modalités de fonctionnement des échanges. A ce titre, l'analyse des relations marchandes requiert l'étude préalable du cadre institutionnel à l'intérieur duquel se rencontrent les agents économiques.

Nous proposons d'expliquer les raisons de l'émergence d'institutions formelles sur le marché (5.2.1) avant de montrer les conséquences de ces règles sur les comportements économiques des individus (5.2.2).

5.2.1. L'apparition du besoin de contraintes formelles.

Tandis que les contraintes informelles assurent un contrôle social plutôt efficace entre les membres d'une communauté réduite, l'accroissement des relations impersonnelles dans les sociétés modernes a tendance à augmenter le risque de défection entre les individus. Il est en effet très coûteux pour un agent de trahir les membres d'une communauté restreinte car il prend le risque d'être sanctionné par ses pairs, sans avoir la possibilité de pouvoir échanger à l'extérieur du groupe. A l'inverse, à mesure qu'il est plus facile de quitter le groupe pour en intégrer un nouveau, le risque de sanction diminue car le coût de sortie devient plus faible.

Les individus qui entrent en interaction au sein de cette société complexe sont alors soumis à la difficulté d'obtenir des autres individus un engagement crédible. Du fait que le risque de

¹⁷⁸ Dans la définition qu'il donne des institutions en 1994, D. North ne parle plus de « *règles formelles* » mais de « *contraintes formelles* ». Les règles deviennent alors une modalité de ces contraintes comme peuvent l'être les constitutions (North, 1994, p. 360)

¹⁷⁹ D. North apporte une réponse à G. Hodgson dans un courrier daté du 7 octobre 2002 sur la distinction entre les règles formelles et les règles informelles. Pour lui : « *les règles formelles sont imposées par les tribunaux* » (Hodgson, 2006, p. 20)

défection lors d'un échange dans un grand groupe est supérieur à celui présent au sein d'une communauté restreinte, se pose alors la question du pouvoir d'engagement de l'autre partie à coopérer à son tour dans cet échange.

On se retrouve dans une situation décrite dans la théorie des jeux par le modèle du : « *jeu de la confiance* » (Kreps, 1990, p. 100). Dans ce type de jeu (Cf. Figure n°3.) caractérisé par une interdépendance séquentielle, le joueur 1 a la possibilité de faire confiance à B ou de refuser la coopération (0,0). S'il choisit de faire confiance à B, sa situation devient dans le même temps précaire car le suiveur est en position de force. Il peut faire honneur à la confiance de A auquel cas, les deux reçoivent un gain de 10. Mais, B peut au contraire abuser de cette confiance pour accroître son gain (15) au détriment de A (-5).

Alors que dans la communauté restreinte le joueur 2 sera conduit à faire honneur à la confiance du joueur 1 pour éviter tout risque de sanction de la part des autres membres du groupe, il sera plus tenté d'abuser de la confiance du joueur 1 dans une société complexe, sachant que ses gains seront supérieurs et que le risque de sanction sera faible. Dans ce type de situation, seule l'intervention de l'Etat peut contraindre le joueur 2 à préférer la coopération à l'exploitation de la situation à son seul avantage. C'est donc bien l'émergence d'un besoin de protection de la part des individus qui va donner naissance à la nécessité d'avoir une autorité publique à même de contraindre les comportements opportunistes des tricheurs. En effet, seul l'Etat a une réelle capacité à monopoliser l'usage légitime de la force. Ainsi, l'apparition d'institutions formelles élaborées par l'Etat est justifiée par le besoin de fournir un ordre social à une société caractérisée par la prédominance des relations impersonnelles.

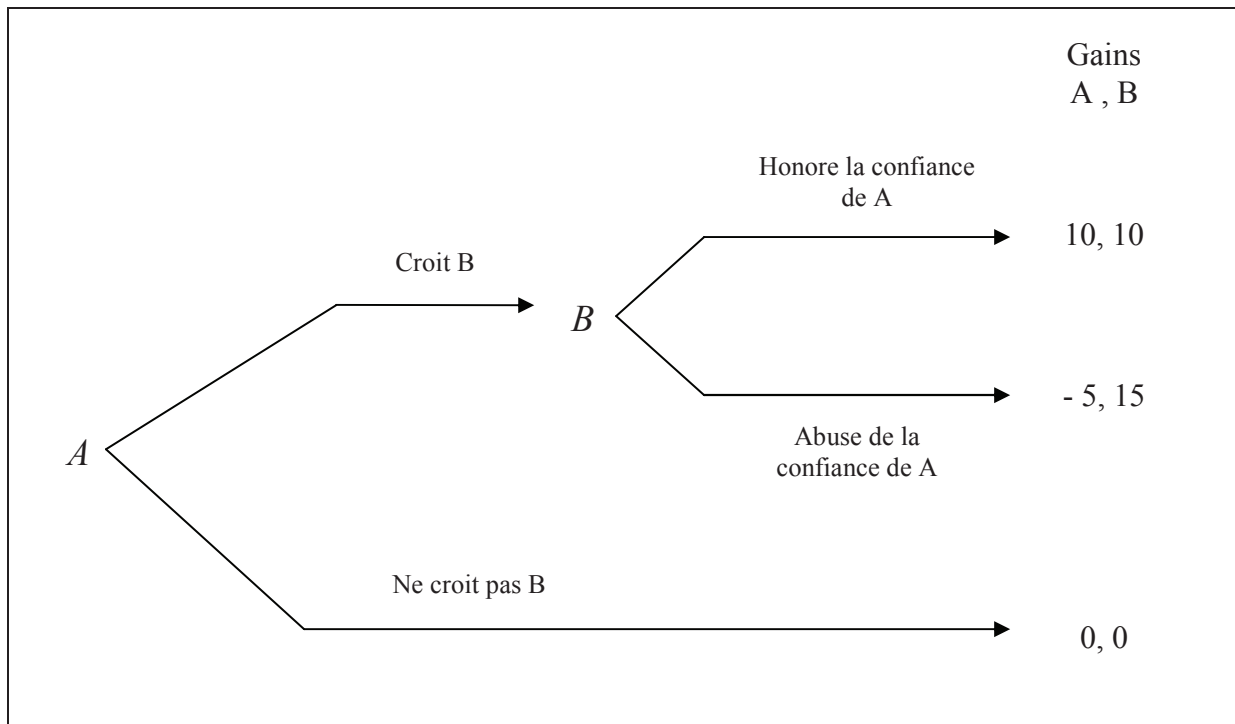


Figure n°3 : Le jeu de la confiance selon D. Kreps (1990, p. 100).

5.2.2. Institutions formelles : un cadre légal qui influence les relations marchandes.

Dans le cadre des marchés, les institutions formelles représentent pour D. North l'ensemble des règles édictées par la puissance publique pour déterminer les paramètres de l'action marchande. Parmi ces règles, les droits de propriété (Demsetz, 1967) forment le cœur des institutions formelles car ils procurent la garantie aux acteurs économiques qu'ils peuvent utiliser leurs biens (*usus*), en percevoir les fruits (*fructus*) ainsi qu'en disposer librement (*abusus*). Il appartient à l'Etat d'assurer la protection des droits de propriété des individus dans le but d'obtenir une organisation économique prospère. Au-delà de la protection des droits de propriété, l'autorité publique fixe tout un ensemble de : « règles du jeu » (North, 1990, p. 3) qui détermine la manière spécifique à chaque marché selon laquelle les joueurs sont admis à prendre part à l'échange.

On perçoit à travers la perspective northienne la critique de la théorie néoclassique portant sur l'absence de rôle confié aux règles dans le processus de marché. L'objectif de l'économie institutionnaliste n'a pas pour finalité la recherche des lois économiques qui étant situées hors contexte social expliqueraient comment une économie de marché gère : « *le problème omniprésent de la rareté* » (Mantzavinos, 2009, p. 182). L'objectif est plutôt de décrire dans

une économie des marchés, les règles, qui à la fois astreignent et autorisent la liberté d'action des individus dans leurs rapports marchands. De ce fait, le marché et l'Etat ne doivent être opposés mais au contraire liés car le premier n'a de réalité qu'à travers des règles formelles élaborées par le second. On retrouve dans ce propos une certaine similitude avec la pensée de K. Polanyi sur l'origine des marchés libres : « *Le laissez-faire n'a rien de naturel ; les marchés libres n'auraient jamais pu voir le jour si on avait simplement laissé les choses à elles-mêmes [...] Le laissez-faire lui-même a été imposé par l'Etat* » (Polanyi, 1983, p. 189). L'Etat agit, au final, à travers son pouvoir de coercition pour assurer l'existence d'un marché autorégulateur.

Dans la pratique, les institutions formelles interviennent pour définir les modalités de vente (ex. enchère, gré à gré), les acteurs autorisés à prendre part à l'échange (ex. particuliers, professionnels) ou bien encore pour fixer les lieux de vente (ex. salle de vente, foire). Toutes ces interventions dans le fonctionnement des échanges induisent dès lors une grande diversité entre les marchés. Nous proposons de prendre l'exemple des enchères d'art afin d'illustrer l'effet des institutions formelles sur l'action économique.

Dans son étude, G. Colboc précise qu'au 20^{ème} siècle, la diminution de l'attrait des salles d'enchères parisiennes en matière d'objets d'art, au profit des salles new yorkaises ou londoniennes, s'explique pour partie par la réglementation de la profession des commissaires-priseurs¹⁸⁰. Pour G. Colboc, cette situation trouve son origine dans la stabilité du monopole national accordé aux commissaires-priseurs par la loi de finance du 28 avril 1816 et l'ordonnance du 26 juin 1816¹⁸¹. Ces règles formelles ont, à la fois, facilité la bonne

¹⁸⁰ Dans un article de l'édition du 2 février 1996 de Libération écrit par Vincent Noce, on peut lire que Drouot a vu son chiffre d'affaires de 1995 baisser de 7% alors que le marché mondial était en forte reprise : « *Incertitude politique, grèves et morosité économique ne suffisent pas à expliquer un véritable décrochage. Car cette baisse s'accompagne d'une nette reprise du marché mondial des ventes aux enchères : le numéro un, Sotheby's, voit son chiffre d'affaires progresser de 25% (1,66 milliard de dollars, soit 8,3 milliards de francs) et sa rivale, Christie's, de 17% (1,47 milliard de dollars, soit 7,3 milliards de francs)* » (Noce, 1996).

¹⁸¹ Rappelons que c'est sous le règne d'Henri II, qu'en France, les maîtres commissaires-priseurs sont nommés afin d'assurer la charge des ventes de meubles (édit de février 1556). Ils obtiennent alors le monopole pour cet exercice, même si en province la tenue de ventes aux enchères est encore réalisée par des sergents. Dès le 18^{ème} siècle, l'hexagone devient, sous l'effet de transformations dans la société, la place centrale en matière de ventes aux enchères. En effet, la bourgeoisie souhaitant copier l'aristocratie devient une clientèle fidèle des salles des ventes. Dans le même temps en Angleterre, les enchères d'objets d'art ont lieu dans des tavernes ou des salons de thé. Deux maisons dont la notoriété n'est plus à faire apparaissent simultanément à Londres : Sotheby's en 1744, fondée par Samuel Baker et dont les premières ventes portaient sur de vieux livres, et Christie's le 5 décembre 1766, lors de la première vente organisée par James Christie. C'est à cette période que réapparaît la publicité pour les ventes à travers des catalogues illustrés (1776). Mais avec la révolution française, période assez trouble, de nouveaux bouleversements viennent modifier la réglementation propre aux enchères. En 1790, les offices de commissaires-priseurs sont supprimés, les ventes aux enchères sont de nouveau confiées aux notaires, huissiers, greffiers et sergents. Puis, sous Napoléon Bonaparte, les commissaires-priseurs retrouvent leur prérogative mais uniquement sur la région parisienne. Quelques années plus tard, l'extension à l'ensemble

intégration sur le marché national des commissaires-priseurs¹⁸² et dans le même temps contribué à diminuer leur rayonnement sur un marché devenu mondial. En effet, de par leur statut, les commissaires-priseurs n'ont pas eu la possibilité de transformer juridiquement leurs études en sociétés commerciales afin d'atteindre la taille critique requise sur ce type de marché. (Colboc, 2004, p. 13). Cette illustration démontre dans quelle mesure les institutions formelles encadrent d'une part les échanges marchands et orientent d'autre part la forme organisationnelle spécifique prise par les différents marchés¹⁸³.

Toutefois, si l'examen des règles formelles s'avère indispensable à la compréhension des marchés, il doit être complété par la prise en compte des institutions culturelles pour obtenir une appréciation plus exhaustive de la réalité marchande.

5.3. L'encastrement institutionnel informel ou encastrement culturel.

Dans le programme de la *Nouvelle Sociologie Economique* la compréhension de l'échange marchand ne peut se satisfaire d'une explication circonscrite au seul facteur économique. Elle implique notamment de considérer l'action économique comme étant encadrée dans la culture¹⁸⁴. De la même manière, D. North rappelle que les choix des individus ne sont pas tant une réflexion individuelle que le résultat de : « *l'intégration du processus de pensée dans un contexte social et institutionnel plus vaste* » (North, 2005, p. 45). Son approche néo-institutionnaliste repose sur l'idée que toutes les activités organisées par les hommes impliquent une structure constituée d'institutions formelles et informelles afin de définir la façon dont le jeu est joué. Il accorde ainsi à la culture un rôle majeur dans la réalisation de la

du territoire est réalisée (loi de finance du 28 avril 1816 et ordonnance du 26 juin 1816). Les deux siècles suivant ont pour leur part donné une stabilité dans les règles formelles appliquées aux enchères. Ce n'est qu'en 2000, suite à la saisine de la commission européenne par Sotheby's pour entrave à l'application de l'article 59 du traité de Rome sur la libre circulation des biens, que les ventes aux enchères ont été réformées en France.

¹⁸² Dans son étude sur la profession des commissaires-priseurs, A. Quémin décrit les pressions exercées par la corporation des officiers ministériels pour conserver le monopole des ventes aux enchères. Il explique comment les commissaires-priseurs bien introduits auprès des cabinets ministériels ont réussi à retarder durant plusieurs années l'ouverture à la concurrence demandée par la commission européenne (Quémin, 1997).

¹⁸³ On retrouve bien la relation d'interdépendance évoquée par North entre institution et organisation (North, 1990, p. 5). Le monopole accordé par la loi aux commissaires-priseurs a favorisé une organisation des ventes centrée sur cette profession, rendant les tentatives de changement institutionnel par des acteurs extérieurs très difficiles.

¹⁸⁴ Dans les typologies de l'encastrement que nous avons présentées (Cf. Chapitre 1. 2.3.2), la forme d'encastrement culturel est systématiquement évoquée. Elle est même reprise par M. Granovetter lorsqu'il évoque le rapprochement de l'école des conventions des thèses de la sociologie économique : « [...] *la pensée économique des individus est encadrée dans des cadres sociaux, politiques et culturels plus larges* » (Granovetter, 2000, p. 41).

structure qui permet aux hommes d'ordonner leur environnement économique (North, 2005, p. 74). A ce titre, nous proposons tout d'abord de donner les caractéristiques des institutions informelles (5.3.1). Puis, nous allons voir comment le cadre institutionnel informel affecte l'action économique (5.3.2).

5.3.1. Les règles informelles.

Selon D. North, toute activité sociale, qu'il s'agisse d'un match sportif ou d'un échange marchand implique une structure composée de règles qui définit : « *la manière de jouer* » (North, 2005, p. 73). Parmi ces règles, les institutions informelles se distinguent des institutions formelles par leur caractère endogène. Ainsi, à la différence des institutions formelles qui sont imposées à la communauté de l'extérieur, les règles informelles sont produites : « *de manière intériorisée* » à l'intérieur du groupe social (Mantzavinos & al., 2009, p. 481). Elles ne nécessitent pas l'intervention d'une autorité de contrôle extérieure au groupe pour être respectées par l'ensemble des membres. Dans les groupes où les liens sociaux sont nombreux, les institutions informelles garantissent en général l'absence de défection dans les engagements pris par les membres entre eux. Le risque de voir sa réputation ternie et d'être mis à l'écart du réseau de relations sociales suffit à éviter les comportements opportunistes. Dans ce cas là, le coût en cas de non application de la règle est imposé par les membres de la communauté et non par les tribunaux, comme dans le cas de violation des institutions formelles.

Il est donc possible selon D. North de définir les contraintes informelles par opposition aux contraintes formelles. Elles représentent l'ensemble des règles qui ne sont pas légales¹⁸⁵, c'est-à-dire qui ne relèvent pas de textes légaux (Hodgson, 2006, p. 11). Cependant, si la distinction entre les contraintes informelles et formelles reste inchangée dans les différentes définitions de D. North, il n'en est pas de même pour les catégories de contraintes. Dans une première version, les contraintes informelles sont constituées des : « *sanctions, tabous, coutumes, traditions, et codes de conduite* » (North, 1991, p. 97). Par la suite, elles regroupent les : « *normes de comportement, les conventions, les codes de conduite auto-imposés* » (North, 1994, p. 360). Enfin, elles intègrent les : « *conventions, règles morales et normes*

¹⁸⁵ Il est nécessaire de préciser que si le terme légal renvoie à l'ensemble des sources de droit, le non légal ne doit pas être confondu avec ce qui est illégal.

sociales » (Mantzavinos & al., 2009, p. 476). Ce changement dans les définitions¹⁸⁶ démontre toute la difficulté de distinguer les composants entre eux¹⁸⁷ (Le Velly, 2002, p. 42).

5.3.2. *L'action de la culture dans la vie économique.*

Dans l'article : « *Cultural Aspects of Economic Action and Organization* » (Di Maggio, 1990), P. Di Maggio pose la question : « *What is culture?* ». Il propose alors de voir dans la culture : « *des connaissances partagées qui varient à l'intérieur d'une population théoriquement pertinente* » (Di Maggio, 1990, p. 113). De leur côté, C. Mantzavinos, D. North et S. Shariq définissent les institutions informelles comme des : « *modèles mentaux partagés* » par les membres d'un groupe social (Mantzavinos & al., 2009, p. 482). L'intérêt de ces deux définitions repose sur la dimension cognitive accordée aux institutions informelles dans l'interprétation des comportements économiques. Les institutions culturelles y sont perçues comme des solutions à l'ordre social qui émergent des interactions sociales et qui sont adoptées par les membres d'une communauté conscients de ces savoirs partagés.

Par conséquent, à travers l'encastrement culturel, il ne s'agit pas de concevoir le marché comme une entité indépendante de toutes valeurs¹⁸⁸ mais au contraire d'y percevoir le résultat

¹⁸⁶ Nous nous sommes limités aux catégories présentées par D. North. Toutefois, il est possible de trouver d'autres tentatives de catégorisation des contraintes informelles. Parmi, celles-ci, on peut citer l'approche détaillée de P. Di Maggio dans laquelle il distingue plusieurs niveaux : « *un des niveaux comprend les comportements, les attitudes, les normes, les évaluations qui constituent les préoccupations habituelles de la psychologie sociale [...] A un niveau plus approfondi on trouve ce que les sociologues appellent les stratégies, les logiques ou l'habitus et ce que les psychologues désignent comme des scripts ou des systèmes de production. [...] A un niveau encore plus basique de connaissance sociale sont présentes les règles de pertinence qui guident l'invocation de ces scripts et stratégies [...] Enfin, au niveau de la fondation de la connaissance sociale [on trouve] les systèmes de classification, les schémas de catégorie qui définissent les objets de pensée et d'évaluation, les terrains de comparaison et les contenus des groupes matériels et sociaux* » (Di Maggio, 1990, p. 114).

¹⁸⁷ Cette difficulté est aussi visible dans la présentation des institutions formelles. En effet, elles comprennent, selon les définitions : « *les constitutions, les lois et les droits de propriété* » (North, 1991, p. 97), « *les règles, les lois et les constitutions* » (North, 1994, p. 360) et « *les constitutions, les législations et les règlements* » (Mantzavinos, 2009, p. 476).

¹⁸⁸ Cette posture théorique présente dans le programme de la *Nouvelle Sociologie Économique* n'est pas en soi nouvelle en sociologie car on la retrouve chez les premiers auteurs de la sociologie économique que sont E. Durkheim, G. Simmel et M. Weber (Swedberg, 1994, pp 64-80). Ainsi, on peut lire dans un des écrits d'E. Durkheim que : « *si les économistes orthodoxes et les moralistes de l'école kantienne mettaient l'économie politique en dehors de la morale, c'est que ces deux sciences leur semblaient étudier deux mondes, sans rapports entre eux. Mais s'il n'y a entre eux d'autre différence que celle du contenant au contenu, alors il est impossible de les abstraire l'un de l'autre. On ne comprend rien aux maximes de la morale qui regardent la propriété, les contrats, le travail, etc., si on ne connaît pas les causes économiques dont elles dérivent ; et, d'autre part, on se ferait une très fausse idée du développement économique, si on négligeait les causes morales qui y interviennent. Car la morale n'est pas absorbée par l'économie politique ; mais toutes les fonctions sociales contribuent à produire cette forme à laquelle les phénomènes économiques sont tenus de s'assujettir tout en contribuant à la faire. Par exemple, à mesure que la société a besoin d'une production plus abondante, il devient nécessaire de stimuler davantage l'intérêt personnel et par conséquent le droit et la morale reconnaissent à chacun une plus grande part de liberté personnelle. Mais, en même temps et sous l'influence de causes qui n'ont avec les*

d'une construction sociale façonnée par des règles culturelles. Il est en effet illusoire de croire comme le souligne P. Bourdieu que le : « *calcul utilitariste puisse rendre compte complètement de pratiques qui restent immergées dans du non-économique* » (Bourdieu, 2000, p. 21). A ce titre, l'objectif poursuivi consiste à montrer comment les règles informelles gouvernent l'action économique (Swidler, 1986) en déterminant pour chaque bien où, avec qui et dans quelles conditions ont lieu les échanges.

Concernant ce dernier point, il est intéressant de noter que selon les circonstances du contexte, les règles culturelles peuvent être mobilisées par les agents économiques pour déterminer leur participation aux échanges ainsi que le niveau des prix. Dans « *La canne et le marteau* » (Rémy, 1993), l'auteur nous livre une situation d'enchère inhabituelle dans laquelle les considérations morales affectent profondément les comportements des participants. Il évoque ainsi le cas des ventes aux enchères qui ont lieu dans les fermes en difficultés aux Etats-Unis et en France. Dans ce type de vente vécue comme un drame dans les campagnes, les valeurs morales ont plutôt tendance à freiner la participation de la communauté à l'enchère. Il est considéré comme immoral de profiter du malheur d'un de ses pairs. Sachant cela, les crieurs, en charge de la vente des biens s'appuient volontairement sur ces règles informelles pour rendre la contrainte habilitante. Pour cela, les crieurs proposent une interprétation positive de la situation jugée dramatique. Alors que la mise aux enchères des biens pourrait être perçue comme la liquidation d'une vie à la ferme, elle est au contraire décrite comme le moyen : « *d'éviter the humiliation of a bank auction* » (Rémy, 1993, p. 573). Cette interprétation qui repose sur les mêmes valeurs de solidarité de la communauté peut alors motiver les acheteurs potentiels à faire un effort supplémentaire en termes de prix¹⁸⁹. L'achat d'un objet est alors compris comme étant un geste réalisé afin d'éviter la disgrâce du malheureux vendeur. Le succès de ces ventes volontaires est donc conditionné par le respect des valeurs morales par les membres de la communauté.

nécessités économiques que des relations lointaines, le sentiment de la dignité humaine se développe et s'oppose à l'exploitation abusive ou prématurée des enfants et des femmes. Ces mesures protectrices, dictées par la morale, réagissent à leur tour sur les relations économiques et les transforment en excitant l'industriel à remplacer le travail de l'homme par celui des machines » (Durkheim, 1887, p. 10).

¹⁸⁹ J. Rémy cite un exemple rencontré en France : « *tel crieur, dans le nord-Sarthe, lors d'une vente par huissier et en présence des gendarmes, avait expliqué dans une brève intervention préalable que les circonstances de la vente n'étaient « guère plaisantes », ajoutant que la morosité n'arrangerait les affaires de personne et enchaînant immédiatement sur la vente avec un rythme particulièrement tonique, si bien que les prix montèrent à des niveaux habituels dans les ventes volontaires, ce qui était tout-à-fait inespéré [...]* » (Rémy, 1993, p. 573)

Mais, au-delà de la définition des conditions de réalisation des échanges marchands, les règles informelles permettent d'expliquer la création, la persistance ou bien encore la disparition des marchés eux-mêmes. Ainsi, dans sa forme la plus contraignante, la culture se positionne comme une : « *critique morale* » à la force destructrice que représente le marché (Zelizer, 1992, p. 5). Elle intervient en déterminant ce qu'A Roth nomme des : « *repugnant markets* », c'est-à-dire des domaines pour lesquels toute transaction marchande est considérée comme indécente (Roth, 2007, p. 39). Parmi ces marchés¹⁹⁰, on peut citer le cas du système de transplantation d'organes. Sur ce domaine, A. Roth note qu'aux Etats-Unis et en Europe de l'Ouest les gouvernements et les représentants religieux¹⁹¹ incitent fortement à l'altruisme chez les futurs donneurs tout en fustigeant la proposition de payer les donneurs pour leurs organes. En effet, au-delà de l'immoralité à traiter les organes comme de simples marchandises, l'idée de payer un individu pour ses organes est perverse car cela risque d'entraîner l'exploitation des pauvres. A. Roth parle de la « *coercition* » pour les plus démunis à vendre leurs organes compte tenu de la manne financière que cela peut représenter pour eux et leur famille (Roth, 2007, p. 46). A travers cette illustration, A. Roth démontre que la culture agit en imposant, dans certains domaines de la vie, des limites morales¹⁹² dont la mission est de protéger les valeurs non économiques de leur dissolution par l'intrusion du marché¹⁹³.

Cependant, du fait que les institutions informelles ne sont pas figées et qu'elles se transforment à mesure que s'opèrent les changements dans la société, les contraintes imposées

¹⁹⁰ Pour avoir une vision plus exhaustive de ces différents marchés, on renvoie le lecteur à l'article d'A. Roth « *Repugnance as a Constraint on Markets* » dans lequel il propose une liste d'exemples (Roth, 2007, p. 39).

¹⁹¹ Il cite le pape Jean-Paul II qui voit dans le don d'organes un exemple digne d'éloges mais qui dans le même temps met en garde contre toute procédure qui tend à commercialiser les organes humains, considérant cet acte comme moralement inacceptable : « *utiliser le corps en tant qu'objet revient à violer la dignité de la personne humaine* » (Roth, 2007, p. 45). Cet avis étant aussi partagé par l'église luthérienne aux Etats-Unis (Roth, 2007, p. 45).

¹⁹² Ces institutions culturelles sont bien souvent complétées par des règles formelles. Dans la plupart de ces « *repugnant markets* », des législations sont venues interdire ou encadrer les pratiques (Roth, 2007, p. 39).

¹⁹³ L'opposition à ce type de marché ne repose pas uniquement sur l'aspect immoral. Elle intègre l'idée, déjà évoquée par R. Titmuss, que le versement d'une compensation financière peut tout simplement décourager les individus de continuer à avoir des comportements altruistes.

Dans son ouvrage relatif à l'analyse du système de collecte du sang, R. Titmuss (1997) développe un plaidoyer contre le danger de gérer l'économie de la collecte du sang par les mécanismes de marché. Il démontre qu'il est au final plus efficace de demander aux personnes de donner leur sang que de proposer une collecte marchande. En effet, le bénévolat diminue les risques d'obtenir du sang contaminé car à la différence de celui qui est rémunéré pour son sang, le bénévole ne trouve aucun intérêt financier à cacher la réalité de sa situation médicale. R. Titmuss conclut alors que le système marchand représente un danger moral pour la cohésion sociale en remettant en cause les valeurs sur lesquelles repose le principe de don. Il préconise dès lors que les pouvoirs publics prennent des mesures afin de proscrire la commercialisation du sang.

au marché ne sont pas immuables¹⁹⁴. Les exemples de l'assurance-vie et de la valeur accordée aux enfants étudiés par V. Zelizer vont nous donner l'occasion de voir comment la redéfinition culturelle de la famille et des liens qui unissent ses membres détermine les activités économiques.

Le cas de l'assurance-vie aux Etats-Unis étudiée par V. Zelizer (1979) atteste de l'évolution des contraintes informelles et de leurs conséquences sur l'émergence d'un marché visant à couvrir le risque de décès. Dans son ouvrage, elle raconte que le retard dans le développement enregistré sur le marché américain de l'assurance-vie trouve son origine dans la dimension morale attachée à la commercialisation du « *malheur* ». Il paraissait, au début du 19^{ème} siècle, tout simplement immoral d'associer dans un contrat le décès d'une personne à un gain financier, faisant ainsi de la vie sacrée de l'homme une : « *marchandise vulgaire* » (Zelizer, 1979, p. 591). Ce type de contrat allait à l'encontre des valeurs religieuses de l'époque car il conduisait notamment le bénéficiaire à s'enrichir grâce à la mort du souscripteur. Et pourtant, plusieurs décennies plus tard, le marché de l'assurance-vie a rapidement pris de l'ampleur suite à la disparition des institutions informelles qui le contraignaient initialement.

Ce changement pourrait laisser entrevoir la crainte formulée par les partisans du modèle de marché : « *sans limites* » (Zelizer, 1992, p. 4). L'apparition du marché de l'assurance-vie ne serait alors que la preuve de l'extension inexorable des lois du marché dans les domaines les plus privés de la vie sociale. Cette thèse ne semble pas être partagée par V. Zelizer. Elle préfère voir dans le développement de ce marché la conséquence d'une évolution des représentations collectives de la société américaine. Elle démontre que ce changement s'explique, à la fois, par une modification du rôle du père de famille et, par le discours promotionnel des assureurs. Alors que la prise en charge des membres de la famille est effectuée au début du 19^{ème} siècle par la famille élargie et le voisinage, la protection est devenue avec le temps un acte plus individualiste, réalisé à l'intérieur des familles¹⁹⁵. A ce titre, il appartient au père de famille, dans la seconde moitié du siècle, d'assumer ses nouvelles responsabilités et d'être diligent face aux risques de la vie. Cette nouvelle charge constitue d'ailleurs l'argument principal des promoteurs de l'assurance-vie pour amener les individus à contracter ce type de produit. Il devient tout simplement acceptable de donner une

¹⁹⁴ Dans le cas des « *marchés répugnants* », A. Roth précise que certains marchés qui sont aujourd'hui répugnants ne l'étaient pas dans le passé et inversement. Il cite l'exemple du prêt à intérêt qui, selon les périodes étudiées, a été autorisé ou condamné.

¹⁹⁵ On est passé d'une logique d'entraide, de don entre dans les classes ouvrières à une logique marchande individualiste.

valeur économique à la mort car l'assurance-vie apparaît alors comme une : « *nouvelle forme de rituel avec laquelle on peut faire face à la mort* » (Zelizer, 1979, p. 591).

Dans un autre ouvrage : « *Pricing the Priceless Child* » (Zelizer, 1985), elle aborde un nouvel aspect économique de la famille en s'intéressant au changement de statut de l'enfant aux Etats-Unis de 1870 à 1930. Il s'agit une nouvelle fois de souligner que la séparation entre la sphère économique et la sphère familiale est donc un mythe. L'intimité et l'économie ne sont pas : « *deux compartiments étanches. Chacun de nous mélange ses relations les plus intimes avec des activités économiques* » (Zelizer, 2006, p. 41).

Dans cette étude, elle démontre comment l'évolution de la représentation collective des enfants a conduit à la disparition de la valeur économique de l'enfant en tant que force productive au profit de sa valeur affective. On peut y lire que dans l'Amérique rurale du 18^{ème} siècle, l'enfant en âge de travailler possédait une valeur économique liée à sa force de travail. Il participait aux tâches dans les exploitations et formait une sécurité pour les parents pour leurs vieux jours. Mais, sous l'effet de lois interdisant le travail des mineurs et instituant la scolarité obligatoire, la place de l'enfant dans la famille au début du 20^{ème} siècle a fortement évoluée, celui-ci étant désormais exclu du marché du travail. Cette redéfinition culturelle de l'enfant a alors eu plusieurs conséquences sur le fonctionnement de trois grandes institutions liées à son évaluation économique et affective : l'assurance-vie des enfants, les indemnités versées en cas de décès de l'enfant et les mécanismes la vente et l'adoption d'enfants.

Dans le cas des assurances-vie pour enfants, on note que les premiers contrats signés à la fin du 19^{ème} siècle couvraient le risque de perte financière des parents en cas de décès. Néanmoins, étant donné que la valeur économique liée à l'enfant disparut rapidement au cours du 20^{ème} siècle, l'idée de fixer un prix à un être « *sans prix* » était devenue immorale. Toutefois, le changement de représentation attachée à l'enfant n'entraîna pas pour autant la disparition du marché. Elle en modifia seulement le rôle initial car les familles voyaient à présent dans l'assurance-vie le moyen de prouver à travers des obsèques dignes tout l'amour porté à l'enfant.

En ce qui concerne les indemnités, V. Zelizer souligne qu'à mesure que la valeur affective de l'enfant a pris de l'importance, le niveau des compensations financières obtenues devant un tribunal s'est lui aussi fortement accru.

Enfin, dans l'analyse de la vente et de l'adoption des enfants, l'approche historique effectuée révèle qu'au 19^{ème} siècle, l'adoption poursuivait un but utilitaire : l'enfant adopté était avant tout un travailleur. Ce seul critère constituait d'ailleurs un obstacle majeur à l'adoption des

bébés, perçus alors comme un coût financier. Mais, la transformation dans la société américaine entre le 19^{ème} et le 20^{ème} siècle a bouleversé la perception de l'enfant. L'adoption devenait un acte sentimental au cours duquel les enfants n'étaient plus choisis selon leur capacité à travailler mais en fonction de leur gentillesse et de leur beauté physique. L'engouement enregistré pour l'adoption entraîna alors très vite un déséquilibre entre l'offre et la demande, propice à l'apparition d'un marché florissant où les bébés se négociaient en dollars. Alors même que les enfants avaient perdu toute valeur utilitaire pour le travail, leur valeur affective faisait grimper leur prix sur le marché de l'adoption. Il s'était créé sur ce marché une contradiction profonde entre la représentation collective de l'enfant et la réalité du marché de l'adoption. D'un côté, l'enfant n'avait plus qu'une valeur affective, il était devenu dans la société américaine « *sans prix* », mais de l'autre, il s'apparentait à une marchandise dont le prix ne cessait de grimper sur le marché (Zelizer, 1992, p. 22).

Au final, nous pouvons conclure, à travers les différents exemples donnés, que les marchés sont transformés par des : « *valeurs sociales, morales et sacrées* » (Zelizer, 1988, p. 631), limitant de ce fait le processus de rationalisation et de marchandisation de l'économie. La référence à l'encastrement culturel permet alors de ne pas circonscrire l'analyse des marchés au seul facteur économique en y intégrant l'action structurante des : « *valeurs extra-économiques* » (Zelizer, 2010, p. 371).

Tout au long de cette section consacrée à l'encastrement institutionnel, nous avons cherché à démontrer la nécessité de repenser les marchés dans leur contexte social en tenant compte de la contrainte exercée par les règles sociales. Pour ce faire, nous sommes partis de la définition des institutions de D. North, afin de distinguer le rôle joué par les règles formelles et informelles dans la détermination des comportements économiques. Ainsi, nous avons pu observer comment l'action des règles formelles imposées par la puissance publique oriente le fonctionnement des marchés et génère la confiance au cours des échanges. Nous avons alors rappelé que l'existence des marchés est conditionnée à la présence de règles formelles définies par l'Etat et qu'à ce titre le : « *laissez-faire* » n'a rien de naturel (Polanyi, 1983). Par la suite, l'analyse s'est portée sur le rôle des règles informelles dans l'élaboration des échanges marchands. Les exemples des ventes volontaires de fermes, de l'assurance-vie et de la valeur attribuée aux enfants nous ont montré dans quelle mesure la culture qui détermine les caractéristiques de fonctionnement des marchés est capable selon le contexte socio-

historique de favoriser les transactions marchandes ou de les rendre : « *répugnantes* » (Roth, 2007).

Section 6. L'imbrication entre les formes d'encastrement. Illustration à partir de l'étude de D. McKenzie et Y. Millo (2003) à propos du *Chicago Board Options Exchange*.

Au cours des sections précédentes, nous avons cherché à identifier les différentes conditions d'encastrement en utilisant plusieurs références sociologiques (Polanyi, 1983 ; Granovetter, 1985, 2000 ; Zukin & Di Maggio, 1990 ; Abolafia, 1996 et Le Velly, 2002). Cela nous a permis de distinguer quatre formes d'encastrement : *structural*, *politique*, *cognitif*, *institutionnel (formel et informel)*. Cependant, notre compréhension de l'encastrement des phénomènes économiques ne doit pas conduire à traiter les différentes forces qui agissent dessus de façon distincte. Il serait en effet faux de croire par exemple, que les relations sociales tissées entre les membres d'un réseau ne sont pas impactées par des règles informelles. De même, il serait réducteur de ne pas montrer les luttes de pouvoir engagées entre les groupes sociaux pour modifier, à leur avantage, les règles formelles sur les marchés.

Dès lors, il appartient au sociologue de considérer que les phénomènes économiques prennent place dans un contexte imbriqué¹⁹⁶ de relations sociales, de forces politiques, de savoirs et d'objets, d'institutions (formelles et informelles). On retrouve bien cette volonté chez M. Granovetter quand il propose : « *d'intégrer des forces sociales, culturelles et politiques dans la démonstration en termes de réseaux afin d'obtenir une analyse plus complète des questions économiques* » (Granovetter, 2000, p. 41). Elle est aussi vérifiable chez R. Le Velly lorsqu'il évoque : « *l'enchevêtrement des conditions d'encastrement* » (Le Velly, 2002, p. 49)

¹⁹⁶ Nous empruntons ce terme à V. Zelizer qui propose un modèle d'analyse qui aborde : « *d'emblée les phénomènes économiques comme étroitement imbriqués dans un ensemble de rapports sociaux et symboliques [...]* » (Zelizer, 1992, 3). Cette métaphore a fait l'objet d'une critique de la part d'A. Caillé qui la considère comme : « *trompeuse en ceci qu'elle suggère qu'un ordre pourrait comme être absorbé au sein d'un autre* » (Caillé, 2009, p. 122). Nous considérons au contraire que ce terme renvoie à l'idée d'une interdépendance entre les aspects (structural, cognitif, politique, institutionnel formel et informel). On notera d'ailleurs que dans le chapitre 8 : « *Pensée des ordres, pensée du contexte et pensée du politique* » de son livre « *La Démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique* », A. Caillé utilise le terme « *imbrication* » comme un synonyme d'« *encastrement* » (Caillé, 1993, p. 225). Ce n'est que dans la version réécrite de ce chapitre, intitulé : « *De l'encastrement (embeddedness) au politique. Pensée des ordres et pensée du contexte* » dans le livre : « *Théorie Anti-Utilitariste de l'Action. Fragments d'une sociologie générale* » que le terme « *imbrication* » disparaît pour être remplacé par celui d'« *encastrement* » (Caillé, 2009, p. 99).

impliquant de considérer celles-ci de façon simultanée. Enfin, cette préoccupation est tout aussi présente chez V. Zelizer qui dans son modèle de : « *marchés multiples* » insiste sur l'attention à porter à : « *l'interaction entre les facteurs économiques, culturels et sociaux-structurels* » (Zelizer, 1988, p. 629).

Pour mieux saisir la réalité de l'imbrication¹⁹⁷ de ces différents facteurs d'influence (structural, cognitif, politique, institutionnel *formel* et *culturel*), nous proposons de partir de l'exemple du *Chicago Board Options Exchange*¹⁹⁸ analysé par D. MacKenzie et Y Millo (2003). Il s'agira de montrer comment la performance de la science économique (cognitif), bénéficiant d'appuis politiques (politique) a agi pour modifier de façon simultanée les règles et les organismes de contrôle (institutionnel formel) ainsi que le jugement moral (culturel) de la communauté très structurée des acteurs (structurel) pour créer et développer ce marché d'options. Pour cela, nous distinguerons tout d'abord les modalités de la construction sociale du CBOE (6.1). Puis, nous verrons comment l'action performative du modèle théorique de Black, Scholes et Merton (BSM) a transformé en profondeur le fonctionnement du CBOE (6.2).

6.1. La construction sociale du CBOE.

L'analyse effectuée par D. MacKenzie et Y. Millo s'inscrit dans une perspective qu'ils qualifient eux-mêmes de sociologie historique. A ce titre, ils s'attachent à décrire l'histoire du CBOE afin de mieux restituer l'évolution des contraintes enregistrées sur ce marché. Ainsi, on peut lire qu'au début du 20^{ème} siècle, les premiers contrats à terme appliqués à Chicago aux produits agricoles puis aux marchandises (contreplaqué, ferraille, etc.), sous l'impulsion des pouvoirs publics, ne généraient pas une forte activité. L'essor de ce marché s'explique plutôt par l'apparition des contrats à terme financiers dans les années 60. Cependant, D. MacKenzie et Y. Millo remarquent que le développement de ces produits s'est heurté très rapidement à la contrainte imposée par les règles morales¹⁹⁹. Le souvenir de la crise de 1929 et de la Grande Dépression avait entraîné une réelle animosité chez les acteurs de la finance pour la spéculation liée aux produits dérivés. L'aversion pour ces produits spéculatifs était telle que

¹⁹⁷ On peut aussi parler d'« *enchevêtrement* » (Le Velly, 2002), d'« *interrelation* » (This Saint-Jean, 2005, p. 320) ou bien encore d'« *entremêlement* » (Blanc, 2009, p. 658)

¹⁹⁸ Créé en 1973, le CBOE représente une des premières bourses modernes dédiées aux produits dérivés.

¹⁹⁹ Il est à ce sujet fait référence à la même contrainte déjà présentée dans l'ouvrage de V. Zelizer sur le marché de l'assurance-vie (Zelizer, 1979).

leur développement était remis en cause par des règles formelles²⁰⁰ ainsi que par les autorités en charge de la régulation des marchés²⁰¹. La contrainte culturelle constituait alors, à cette époque, un obstacle majeur à la mise en œuvre d'un marché des produits dérivés dynamique.

Toutefois, comme nous l'avons déjà vu dans les sections précédentes, les formes de l'encastrement ne sont pas figées et peuvent évoluer en fonction de bouleversements enregistrés dans le contexte social (modification dans la structure des réseaux sociaux, élaboration d'une règle formelle, nouvelle répartition des pouvoirs, changement dans les représentations collectives, etc.). Dans le cadre du *Board* de Chicago, la mise en œuvre d'une bourse d'options s'explique par l'effet simultané de l'action performative de l'économie et du pouvoir de lobbying d'acteurs clé guidés par des motivations économiques et non économiques.

Face aux nombreuses oppositions rencontrées, le *Board* a alors cherché dans un premier temps à légitimer l'utilisation des options dans le cadre d'un marché boursier en s'appuyant sur la connaissance économique. Pour ce faire, le *Board* confia la tâche de démontrer l'utilité économique des marchés d'options à l'entreprise *Robert R Nathan Associates*. Cette dernière s'est alors tournée vers des économistes de Princeton qui considéraient que la fluctuation des cours était modélisable et que le marché boursier était efficient. Au final, le *Board* reçut un rapport sur lequel il allait s'appuyer pour gagner notamment la confiance de M. Cohen, personnage central sur les marchés financiers américains. En effet, cet ancien fonctionnaire de la SEC, jusqu'alors peu favorable à ce type de marché, allait rapidement devenir, suite à la lecture du rapport, un des partisans des marchés d'options. Or, au même moment, avec l'arrivée de l'administration Nixon au pouvoir, M. Cohen profita de la nomination de W. Casey à la présidence de l'autorité des marchés pour obtenir de ce dernier l'ordonnance nécessaire à l'ouverture d'une bourse d'options (MacKenzie & Millo, 2003, p. 115).

Une fois le cadre institutionnel établi, il restait encore à développer le CBOE en attirant des opérateurs sur ce marché. Ce travail de prospection²⁰² fut réalisé par des membres influents du

²⁰⁰ Les auteurs citent l'idée abandonnée d'un contrat à terme ferme sur l'indice Dow Jones en raison de l'illégalité de ce type de produit avec la loi de l'Illinois (MacKenzie & Millo, 2003, p. 113)

²⁰¹ La proposition de créer un marché d'options faite par les dirigeants du *Chicago Board of Trade* (CBT) à l'époque entraîna chez les fonctionnaires de la *Securities and Exchange Commission* (SEC) « une hostilité instinctive, en partie ancrée dans la mémoire professionnelle sur le rôle tenu par les options dans les pratiques déviantes des années 1920 » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 113).

²⁰² Les acteurs les plus influents allaient à la rencontre des réseaux d'opérateurs sur les marchés pour exercer une pression morale. D. MacKenzie & Y. Millo donnent plusieurs illustrations de l'obligation de rendre qui s'imposait aux opérateurs vis-à-vis de certains membres éminents : « Melamed « faisait appel à tous les gosses ». Les opérateurs avaient l'habitude de lui montrer les feuilles d'horodatage des transactions pour lui prouver qu'ils avaient effectué les quinze minutes quotidiennes de négociation qu'il leur avait demandées sur le marché financier naissant : ils auraient eu « honte de ne pas » faire ce minimum pour le bien collectif (entretien avec Melamed) » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 119)

Board qui consacraient beaucoup de temps et d'argent sans pour autant rechercher un quelconque gain financier. Leur engagement en faveur des marchés dérivés ne relevait pas d'un : « *égoïsme rationnel* » mais s'expliquait plutôt par une logique de réciprocité²⁰³ qui conduit chaque acteur à rendre à la communauté une partie de ce qu'elle lui a permis de gagner sur les marchés (MacKenzie & Millo, 2003, p. 116). Ainsi, grâce à la norme de réciprocité ancrée chez les opérateurs organisés en réseaux sociaux, le marché des options a pu rapidement se développer. C'est bien l'encastrement de l'action économique dans le jeu des relations sociales qui a conduit les acteurs du marché des options à s'engager moralement à participer à sa réussite.

6.2. La performance du modèle de Black, Scholes et Merton.

Une fois l'analyse sur la construction sociale du CBOE réalisée, D. MacKenzie et Y. Millo ont démontré comment ce marché a été performé par l'application d'une théorie économique : le modèle de Black, Scholes et Merton²⁰⁴ (BSM).

Ce modèle d'évaluation des options, développé en 1973, a pris une ampleur considérable sur le CBOE car il a permis de faire évoluer la perception des options. Considérées initialement comme un jeu spéculatif, les options ont été perçues, suite à l'application du modèle BSM, comme un : « *mécanisme utile des marchés de titre* » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 121) qui assure une évaluation efficiente des prix.

Ainsi, une fois légitimé, le modèle BSM a commencé à être appliqué sur le CBOE, même si certaines réticences étaient encore visibles²⁰⁵. Son recours fut généralisé sous l'effet de pertes enregistrées en 1978 par ceux qui ne l'utilisaient pas et en raison d'une évolution culturelle chez les teneurs de marché pour qui la couverture systématique était devenue essentielle.

²⁰³ La réciprocité était intergénérationnelle. Les prêts qui étaient accordés aux nouveaux membres par les plus anciens n'impliquaient pas un remboursement financier mais obligeaient ceux qui en avaient bénéficié d'en faire autant pour les futurs arrivants : « *tu as une dette, mais cette dette est envers les jeunots qui viendront après toi. Tu peux me rembourser en aidant d'autres enfants* » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 118)

²⁰⁴ Ce modèle repose sur les travaux de F. Black et M. Scholes (1973) et ceux de R. Merton (1973).

²⁰⁵ Plusieurs critiques étaient formulées à l'encontre du modèle BSM. Pour certains, le modèle entraînait une sous-estimation des options par rapport à d'autres modèles de *pricing*. D'autre part, la nécessité d'utiliser une formule mathématique pour intégrer les paramètres rendait l'opération coûteuse en termes de temps et peu appropriée à la négociation. Il était à ce propos mal vu de recourir à des fiches de valeurs théoriques. Celui qui les utilisait prenait le risque d'être réprimandé par les autres négociateurs : « *Sois un homme. Négocie comme un homme* » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 124). Ce type de situation rappelle les observations effectuées par J-P. Hassoun sur le MATIF où celui qui ne sait pas « *vanner* » n'est pas respecté des autres négociateurs. (Hassoun, 2000, p. 16). Dans les deux cas, la proximité relationnelle favorise des codes de conduite à suivre sous peine d'être sanctionné par les membres de la communauté.

D'une simple ressource mobilisée par quelques négociateurs, le modèle BSM, à travers son application informatisée, est devenu une sorte de cognition partagée par les négociateurs qui a performé²⁰⁶ la réalité même des prix du marché jusqu'au krach de 1987²⁰⁷. Ce constat nous amène à conclure que le modèle BSM a permis dans une certaine manière de désencastrer : « *les produits dérivés du cadre éminemment moral dans lequel ils étaient réputés dangereusement proches des parieurs* ». (MacKenzie & Millo, 2003, p. 138)

Au final, on peut retenir que les composantes théoriques et matérielles de la science économique qui ont eu un rôle prépondérant dans la formation des marchés d'options ne sont que le résultat d'un processus socialement encadré. En effet, la science économique qui a agi lors de la construction du marché des options en tant que caution morale ne s'est pas imposée seule. Elle a bénéficié du soutien politique de l'administration Nixon, ainsi que l'action de membres influant au sein de la communauté des négociateurs, démontrant la réalité de l'imbrication entre les formes d'encastrement.

Conclusion.

La notion d'encastrement constitue pour la sociologie économique un instrument d'interprétation particulièrement utile pour rendre compte de la pluralité des phénomènes économiques. Elle permet de remettre en cause le postulat de l'économie standard qui consiste à mettre en scène, dans un espace socialement vide, des acteurs rationnels cherchant à maximiser leur profit personnel. Face à l'illusion d'une : « *universalité anhistorique* » (Bourdieu, 2000, p. 16) des comportements économiques, la sociologie économique démontre au contraire, à travers l'analyse des formes d'encastrement de l'action économique, que cette dernière prend place dans un contexte socio-historique. On comprend dès lors que la *Nouvelle Sociologie Economique* ait fait de l'encastrement une notion clé dans sa tentative de proposer une alternative théorique crédible à celle de l'économie standard pour analyser les phénomènes économiques.

²⁰⁶ Cette évolution des prix s'explique par la performance « *théorique* » du modèle de BSM ainsi que par la performance « *matérielle* » des systèmes techniques de cotation automatisée qui permettent de générer de façon continue des prix.

²⁰⁷ L'effondrement boursier d'octobre 1987 a eu pour conséquence de remettre en cause : « *l'hypothèse nulle de log-normalité* » (MacKenzie & Millo, 2003, p. 138) présente dans le modèle BSM.

Cependant, à mesure que le recours à l'idée d'encastrement a pris de l'ampleur, le sens donné à cette notion s'est rapidement élargi par rapport à la définition initiale de M. Granovetter (1985), réduisant alors sa portée analytique (Portes & Sensenbrenner, 1993 ; Swedberg, 1997 ; Magatti, 2004 ; Eme, 2008 ; Caillé, 2009). D'où la nécessité de proposer une définition des formes de l'encastrement précise et applicable à la diversité de la vie économique. A ce titre, nous sommes partis de typologies existantes (Zukin & Di Maggio, 1990 ; Le Velly, 2002), pour retenir au final quatre formes d'encastrement qui doivent être perçues comme étant imbriquées entre elles : *structural, politique, cognitif, institutionnel formel et informel*. Ce travail d'éclairage sur la notion d'encastrement va nous servir à présent de base théorique à l'analyse sociologique du fonctionnement des ventes de bois publics en Lorraine. Dès lors, la description des formes d'encastrement des enchères va nous conduire à révéler une réalité marchande véritablement mise en scène dans laquelle s'entremêlent l'économique et le non économique. Nous allons ainsi démontrer que les ventes aux enchères de bois publics prennent place au sein d'un cadre institutionnel formel et informel dont l'action contraignante oriente les comportements économiques des acteurs de la filière bois.

Chapitre 2 : L'encastrement des ventes aux enchères de bois publics.

Pour les économistes néoclassiques, le postulat d'un marché atomisé, orienté par le système des prix, conduit à interpréter le processus économique comme étant : « *non-social et désencastré* » (Velthuis, 2003, p. 189). On retrouve ce postulat dans le domaine des enchères, où, bien que les modèles théoriques prennent en compte certaines caractéristiques propres aux agents, comme leur aversion au risque, leur niveau d'information ou bien encore leurs stratégies²⁰⁸, les mécanismes restent tout de même : « *socialement non contaminés* » (Smith, 1990, p. 162).

Dans le cas des ventes de bois en France, il semble que l'on puisse rencontrer cette même limite dans la mesure où les travaux²⁰⁹ de modélisation d'enchères étudient les stratégies des acheteurs et les espérances d'utilité du vendeur sans intégrer l'influence des facteurs non économiques sur la réalité des échanges marchands. Le présent chapitre, s'inscrivant dans une perspective sociologique, vise à corriger cet écueil en appréhendant les enchères de bois publics comme des pratiques sociales où se mêlent : « *l'économique au symbolique, le rationnel à l'émotionnel, l'individuel au collectif* » (Bonnain-Dulon, 2001, p. 511). Nous y développerons l'idée que les ventes aux enchères de bois publics prennent place dans un contexte socio-historique et qu'à ce titre, leur compréhension impose d'identifier leurs conditions d'encastrement. Pour ce faire, nous prendrons appui sur les formes d'encastrement identifiées dans notre premier chapitre, en gardant à l'esprit qu'elles sont imbriquées entre elles au moment d'orienter les comportements des individus.

Nous verrons ainsi, dans une première section consacrée à l'analyse des mécanismes d'enchères, que les règles de vente de bois publics (procédures d'enchères, prix de retrait, vente des lots invendus, tirage au sort) imposées aux acteurs doivent être appréhendées comme des institutions formelles dont l'évolution est contrainte par des facteurs économiques et non économiques. La prise en compte de l'encastrement des règles de vente de bois publics

²⁰⁸ Dans son introduction aux mécanismes d'enchères, F. Naegelen fait état de ces différents modèles d'enchères, qui sont des variantes d'un modèle de base pour lesquels : « *le nombre de participants peut être connu ou aléatoire, les fonctions d'utilité linéaires ou non linéaires, les croyances des agents sur les caractéristiques peuvent être symétriques, complémentaires..., la forme des stratégies quelconque, linéaire,...* » (Naegelen, 1988, p. 4).

²⁰⁹ Voir à ce titre (Elyakime & al., 1994, Elyakime & Loisel, 1998, Li & Perrigne, 2003, Elyakime & Loisel, 2005).

nous conduira à souligner que le choix des procédures d'enchères ne s'effectue pas en fonction du seul critère économique d'optimalité²¹⁰ mais qu'il intègre d'autres critères tels que la réciprocité et la moralité. L'analyse des phénomènes d'entente sera l'occasion de montrer que, quelque soit le cadre d'enchères établi, il est difficile d'évacuer les relations sociales lors de la réalisation des ventes de bois publics (Section 1).

La seconde section portera, quant à elle, sur le déroulement des ventes aux enchères de bois publics. Nous y démontrerons que l'échange marchand fait l'objet d'une véritable : « *représentation théâtrale* » (Goffman, 1973, p. 9) durant laquelle les équipes en présence, influencées par la mise en scène de dispositifs cognitifs et sociotechniques, s'activent à trouver de façon collective un consensus sur la valeur et l'allocation des lots de bois. L'examen du dénouement de l'enchère sera alors l'occasion d'évoquer l'enjeu que représente pour les acheteurs, en termes de réputation et de position sociale, le fait d'arriver à faire des offres de prix proches de la valeur établie par la communauté (Section 2).

Section 1. Analyse sociologique des mécanismes d'enchères de bois publics.

Dans son ouvrage sur les enchères, C. Smith donne pour titre à son premier chapitre : « *les enchères sont partout* » (Smith, 1990, p. 1), rappelant ainsi que cette procédure est largement utilisée depuis plusieurs siècles²¹¹ pour vendre toute sorte d'objets ou de services : antiquités, immeubles, voitures, balles de tabac, caisses de poissons, chevaux, bons du trésor, etc. Reconnue pour ses caractéristiques de : « *rapidité et de souplesse, et la relative transparence* » (Matras Guin, 1987, p. 229) qu'elle assure dans les échanges, la procédure d'enchères est surtout choisie pour sa capacité à résoudre l'incertitude qui pèse sur la valeur des biens mis en vente (Smith, 1990, p. 3). Pour les économistes, la principale raison qui justifie son usage est liée au problème d'asymétrie d'information entre le vendeur et les acheteurs potentiels. Sans asymétrie d'information, le vendeur irait tout simplement trouver l'acheteur qui possède la plus grande disponibilité à payer pour le bien et lui proposerait un prix à peine inférieur, sous réserve que ce prix dépasse la valeur de réservation du vendeur.

²¹⁰ Le critère d'optimalité fait référence en économie aux éléments suivants : « *maximisation du revenu, équilibre budgétaire, efficacité, efficacité dans l'allocation des ressources, concurrence, etc.* » (Picory, 1999, p. 75).

²¹¹ Le développement d'Internet a contribué de façon active à l'essor des enchères, avec l'apparition de sites spécialisés comme eBay.

L'enchère peut conduire notamment dans le cadre d'une gestion publique, et à condition d'être bien élaborée, à une allocation efficace²¹² ainsi qu'à la maximisation du revenu pour l'Etat. Elle apparaît alors comme : « *une alternative préférable, de manière évidente, à l'attribution par loterie, selon le droit du grand-père ou selon le principe « premier arrivé-premier servi » du point de vue de l'efficacité. C'est aussi une alternative à la négociation, à la fixation d'un prix rigide assorti éventuellement d'une règle de rationnement ou à la procédure discrétionnaire de la soumission comparative (ou concours de beauté) »* (Mougeot, 2001, p. 66). Cependant, cette affirmation doit être nuancée car elle ne se vérifie que dans le cas d'hypothèses restrictives et devient moins évidente à mesure que l'environnement devient plus complexe²¹³. Dans ces situations où il n'est pas envisageable d'appliquer une solution passe-partout, il importe pour définir la meilleure procédure d'identifier toutes les aspects particuliers du contexte dans lequel s'opère la vente. Ce n'est qu'une fois tous ces éléments pris en compte que les règles de l'enchère peuvent être modifiées afin d'accroître son efficacité. A ce titre, face à une telle complexité émanant à la fois de l'environnement et des comportements des acteurs, l'étude des mécanismes d'enchères implique de combiner les approches économiques²¹⁴ entre elles, mais aussi, de dépasser le cadre de cette discipline pour bénéficier entre autres des apports de la sociologie économique.

Dans le cas des enchères de bois publics, de nombreux aspects spécifiques font qu'aucun des modèles traditionnels n'arrive véritablement à se rapprocher de la réalité des ventes. Il est donc difficile d'avoir une connaissance satisfaisante du fonctionnement des échanges sur ce marché. L'objectif de cette section est ainsi d'améliorer le niveau de compréhension de l'ensemble des procédures mis à la disposition de l'ONF pour vendre les bois publics.

Pour ce faire, nous commencerons par présenter un certain nombre d'éléments théoriques fondamentaux relatifs aux enchères, avant de déterminer les spécificités propres aux adjudications de bois (enchères séquentielles, hétérogénéité des lots et forte incertitude sur les quantités et les qualités des bois, asymétrie des acheteurs) (1.1).

Une fois ces caractéristiques identifiées, nous focaliserons notre recherche sur l'analyse du règlement des ventes aux enchères de l'ONF en considérant ce cadre légal comme le

²¹² Pour les économistes, une allocation est efficace ou efficiente lorsque les objets mis en vente sont attribués aux acheteurs qui les valorisent le plus.

²¹³ L'environnement se complexifie à mesure que l'on retient d'autres critères que le prix, que l'engagement du vendeur n'est pas toujours crédible, que les enchères sont successives ou qu'elles portent sur des biens complémentaires.

²¹⁴ En économie, l'étude des enchères fait appel à la théorie des jeux, aux expérimentations en laboratoire mais aussi aux analyses empiriques à partir de données relevées lors de ventes.

regroupement d'institutions formelles dont la compréhension, sous sa forme actuelle nécessite de revenir sur son évolution passée. A ce titre, nous présenterons tout d'abord les différentes raisons (économique, sociale, écologique, technique) qui ont poussé le législateur à modifier les procédures d'enchères au cours de l'histoire de la commercialisation des bois publics. Nous poursuivrons alors notre analyse par la description des trois procédures d'enchères en vigueur dans le règlement des ventes de l'ONF en donnant, pour chacune d'entre elles, ses caractéristiques, la perception qui en est faite par les participants et les raisons économiques et sociales (relations sociales, valeurs morales) évoquées pour justifier leur abandon ou leur maintien durant les ventes. Puis, nous examinerons, et ce, quelle que soit la procédure d'enchères mobilisée, les particularités du cadre institutionnel en matière de prix de retrait, de négociation des invendus et de recours au tirage au sort, en indiquant leurs conséquences sur les stratégies des acteurs (1.2).

En dernier lieu, nous aborderons le phénomène de collusion dans les enchères de bois publics qui constitue le principal problème posé à la théorie économique des enchères (Klemperer, 2004). Ce dernier point sera l'occasion de démontrer que les phénomènes d'entente ne proviennent pas d'un éventuel mauvais choix dans le design d'enchères utilisé mais résultent surtout de l'importance de l'encastrement structural et culturel des ventes de bois (1.3).

1.1. Définition du système d'enchères et spécificités des enchères bois publics.

D'une manière simplifiée, on considère que l'enchère est une procédure : « *permettant au propriétaire d'un bien unique et indivisible, qui désire le vendre, de sélectionner l'acquéreur parmi plusieurs candidats* » (Cohen & Mougeot, 2001, p. 17). Toutefois, si pour le vendeur l'objectif de ce mode de vente est d'obtenir le meilleur prix, nous verrons que cela exige dans la pratique de recourir, selon les particularités des marchés, à différentes procédures d'enchères (1.1.1). En ce qui concerne plus précisément les adjudications de bois publics, nous montrerons que certaines particularités doivent être retenues afin de pouvoir rendre compte des différents mécanismes d'enchères existants (1.1.2).

1.1.1. Définition du système d'enchères.

Dans la littérature économique de langue anglaise, le terme « *auction*²¹⁵ » fait référence à un système d'allocation des biens, fondé sur un prix obtenu lors de la mise en concurrence d'acheteurs cherchant à détenir les droits de propriété des biens mis en vente (Cassady, 1967, p. 8). En France, ce mode de vente porte le nom d'« *enchère*²¹⁶ » ou bien encore d'« *adjudication*²¹⁷ ».

Un mécanisme d'enchère est essentiellement défini par deux règles : une règle d'allocation qui détermine à qui sera attribué le bien mis aux enchères (c'est presque toujours celui qui propose la meilleure offre) et une règle de paiement qui fixe le montant qui devra être versé par chacun des participants à l'enchère (en général seul le vainqueur de l'enchère paie quelque chose).

Dans le langage juridique, la notion d'enchère est parfois utilisée dans un sens plus restreint que celui donné par les économistes afin de définir une forme particulière d'adjudication (Mauger-Vielpeau, 2002). Dans ce dernier cas, l'enchère y est décrite comme une procédure permettant d'obtenir la plus forte offre, ce qui la distingue de la procédure du rabais où l'attribution du bien intervient alors que le prix de départ a été diminué par des rabais successifs. Néanmoins, les deux notions peuvent être assimilées si l'on considère que dans le cas de la vente au rabais, malgré le fait que le prix final ait pu baisser par rapport au prix de départ, c'est bien celui qui s'est comporté comme un enchérisseur en effectuant l'offre la plus intéressante qui est déclaré vainqueur. Cette affirmation a d'ailleurs été confirmée sur le plan juridique par une décision rendue par la Cour de cassation : « *si l'enchérisseur est le plus ordinairement celui qui offre un prix supérieur, cette expression est également applicable à tous ceux qui concourent par leurs offres aux adjudications, alors même que ce concours a lieu par voie de rabais sur une somme préalablement fixée ; qu'en effet dans ce cas, l'offre d'un rabais plus ou moins étendu équivaut à celle d'une somme d'argent plus ou moins considérable et que celui qui fait l'offre la plus avantageuse est déclaré adjudicataire, qu'il agit donc comme un véritable enchérisseur* » (Mauger-Vielpeau, 2002, p. 42). Par conséquent,

²¹⁵ Le mot « *auction* » trouve son origine dans le mot latin « *auctio* » qui recouvre plusieurs significations : « *1. Enchère, vente publique, encan. 2 [rare] Augmentation, accroissement* » (Gaffiot, 1934, p. 184).

²¹⁶ On peut citer plusieurs origines latines pour le mot « *enchère* » : on trouve le mot « *auctio* » mais aussi le mot « *carus* » que l'on peut traduire par « *cher, coûteux, précieux* » (Gaffiot, 1934, p. 269).

²¹⁷ Le mot « *adjudication* » est tiré du latin « *addictio* » ou « *adjudicatio* » qui font référence à la mise en vente de biens dans le cadre d'une décision de justice (Quicherat & Chatelain, 1958, p. 29)

il apparaît légitime d'utiliser la notion d'enchère dans un sens plutôt générique au même titre que la notion d'adjudication²¹⁸.

Cette première précision étant faite, la définition de la vente aux enchères requiert à présent de souligner les éléments qui différencient ce mode de vente des autres modes existants (a) et deuxièmement de présenter les caractères spécifiques donnant lieu à différents types d'enchères (b).

a) Les caractéristiques propres aux enchères.

L'enchère constitue un mode de vente qui se distingue de la vente de gré à gré et de l'appel d'offres de marchés publics à cause de la mise en concurrence imposée par un seul agent en situation de monopole et de la détermination indirecte de l'acheteur par le seul critère du prix.

Le premier élément de distinction porte sur l'existence d'un : « *agent inactif en position de monopole (cas de la vente d'un bien) ou de monopsonne (cas de l'attribution d'un contrat) face à plusieurs acheteurs ou plusieurs entreprises en concurrence pour l'obtention d'un bien ou la fourniture des biens ou des services faisant l'objet du contrat* » (Naegelen, 1988, p. 8). A travers ce premier critère, il est possible de discerner la vente de gré à gré dans laquelle le vendeur possède la liberté de choisir librement son cocontractant, sans qu'il y ait pour autant une compétition préalable entre les acheteurs, de la vente aux enchères où la mise en concurrence des participants est requise.

La seconde caractéristique se situe au niveau de la détermination directe ou indirecte du cocontractant. La vente de gré à gré se définit comme la faculté donnée au vendeur de retenir l'acheteur selon ses propres critères. A l'inverse, la vente aux enchères se distingue par le fait que le vendeur ne peut choisir directement le futur acheteur, mais doit attendre la fin de la procédure de mise en concurrence pour que soit donc établie de manière indirecte l'identité du cocontractant.

²¹⁸ Les économistes utilisent rarement le terme d'adjudication, préférant parler d'enchère. Ainsi, dans son ouvrage sur les mécanismes d'enchères, F. Naegelen utilise le terme d'enchère qui décrit à la fois l'enchère anglaise (montante) et l'enchère hollandaise (descendante) (Naegelen, 1988, p. 7).

Enfin, le dernier élément concerne le critère retenu pour sélectionner le cocontractant. Si dans le cadre d'une vente de gré à gré, le vendeur désigne selon différents critères celui avec qui il envisage de contracter, la vente aux enchères impose au vendeur de réaliser l'échange avec celui qui est désigné vainqueur à la fin de la procédure a effectué selon la règle d'allocation. Presque toujours cette règle désigne comme vainqueur celui qui a effectué la meilleure offre²¹⁹. Ce dernier critère permet d'ailleurs de dissocier les ventes aux enchères des procédures d'appel d'offres dans les marchés publics qui intègrent plusieurs critères de sélection à côté de celui du prix. Toutefois, dans le cas des ventes de bois publics, il est possible d'assimiler la procédure d'appel d'offres à celle de l'enchère étant donné que le règlement des ventes de l'ONF précise que : « *la vente par appel d'offres est une vente aux enchères avec publicité et appel à la concurrence*²²⁰ ».

Ainsi, la vente aux enchères correspond à un mécanisme de mise en concurrence, organisé par le vendeur afin d'obtenir le prix le plus élevé, qui concourt à la : « *désignation automatique et objective de la personne de l'acquéreur et du prix* » (Mauger-Vielpeau, 2002, p. 49). Néanmoins, si les ventes aux enchères ont en commun de donner l'espoir aux propriétaires de maximiser son revenu, plusieurs formes d'enchères adaptées aux caractéristiques des acheteurs et des objets ont été élaborées pour essayer d'atteindre cet objectif.

b) Classification des types d'enchères.

Le terme générique d'enchère permet de définir une pratique marchande caractérisée par un vendeur en situation de monopole mettant en concurrence des acheteurs pour l'obtention d'un bien dont l'attribution est effectuée par le seul critère des offres de prix. Si cette définition assure la distinction de l'enchère des autres modes de vente, elle ne donne aucune précision sur les procédures mises en place pour assurer la réalisation de l'échange marchand. Afin de présenter ces types d'enchères, nous pouvons reprendre la classification proposée par C. Smith qui repose sur les modalités de : « *forme dans laquelle les offres sont faites et des règles définissant la séquence d'offres* » (Smith, 1993, p. 177).

²¹⁹ A la différence de la vente de gré à gré conclue « *intuitu personae* », la vente aux enchères est conclue « *intuitu pecuniae* ».

²²⁰ Information relevée le 3 septembre 2011 dans la rubrique « Acheter du bois à l'ONF » sur le site de l'ONF, à l'adresse suivante : http://www.onf.fr/filiere_bois/sommaire/informations/procedure_ventes/appel_offre/20091216-135224-585076/@@index.html.

La première caractéristique porte sur la procédure de transmission des offres entre les enchérisseurs et le directeur de la vente. Ainsi, les enchères peuvent être réalisées de façon orale ou écrite. Dans le premier cas, l'enchère est réputée orale car l'information sur les différents tarifs²²¹ est donnée en temps réel à l'ensemble des acheteurs potentiels présents dans la salle²²². Notons que le caractère oral n'implique pas pour autant que le candidat soit tenu de s'exprimer en prenant la parole (Smith, 1990, p. 17). Il lui suffit dans bien des cas de manifester son accord par un ensemble de gestes, comme a pu l'observer J. Rémy : « *Avant la vente, certains vont voir le crieur et lui précisent par quel geste (se gratter le menton, etc.) ils vont enchérir. Les plus sobres se contentent d'un clignement de paupières pour signifier leur entrée dans les enchères et demeurent l'œil fixé sur le crieur, sans faire le moindre signe tout le temps qu'ils participent à la compétition, détournant simplement le regard lorsqu'ils cessent d'enchérir* » (Rémy, 1993, p. 574).

L'enchère écrite se caractérise, quant à elle, par la rédaction de soumissions qui doivent être généralement remises au bureau de vente dans une enveloppe cachetée, et ce dans un délai fixé, à la suite de quoi, elles sont ouvertes pour déterminer le gagnant. L'enchère écrite se différencie de l'enchère orale sur le fait qu'elle donne la possibilité aux candidats de ne pas être présents lors de la vente et surtout elle n'implique pas d'indiquer en temps réel l'ensemble des offres proposées au public. A ce titre, les enchères orales ont un aspect dynamique qui n'existe pas dans les enchères écrites, même si pour ces dernières persistent une date et une heure limite pour soumissionner ses offres.

Une deuxième caractéristique conduit à distinguer, parmi les enchères orales, les procédures où la séquence d'enchères successives est ascendante avec un prix annoncé systématiquement plus élevé que le précédent et les procédures où la séquence est descendante avec un prix de départ qui est diminué jusqu'à ce qu'un preneur se manifeste ou que le bien soit retiré.

Il existe de nombreuses procédures d'enchères différentes²²³. Toutefois, on distingue quatre procédures qui sont particulièrement connues et étudiées :

²²¹ Le tarif s'apparente à une grille de prix, ascendante ou descendante, sur laquelle le crieur ou le commissaire-priseur s'appuie lors de l'annonce des prix à la salle. Il est néanmoins possible d'avoir des enchères orales où les acheteurs annoncent eux-mêmes les offres de prix, mais là aussi, une règle est généralement précisée avant la vente pour fixer l'intervalle entre les offres.

²²² A la différence des enchères écrites, l'acheteur est tenu d'être présent dans la salle pour acheter. Il peut cependant, grâce à l'introduction des téléphones dans la salle, être représenté par une tierce personne. Ce dispositif technique garantit aux acheteurs leur anonymat au moment de la vente.

²²³ Pour une description détaillée d'autres formes d'enchère existantes, Cf. Cassady (1967, pp. 56-81).

- *L'enchère anglaise*, appelée aussi *enchère orale montante*, ou bien encore *enchère ouverte* dans laquelle, à partir d'un prix de départ fixé par le directeur de la vente, les enchérisseurs ont la possibilité de faire une offre de prix qui doit être toujours supérieure au prix précédent. Le vainqueur de l'enchère est celui qui a effectué la meilleure offre.
- *L'enchère hollandaise*, appelée aussi *enchère orale descendante* ou *enchère au rabais*, qui fonctionne selon une procédure inverse à l'enchère anglaise. Le directeur de vente diminue successivement le prix de vente de départ jusqu'à ce qu'un acheteur se porte acquéreur du bien au prix annoncé.
- *L'enchère au premier prix sous pli cacheté* est une enchère écrite dans laquelle chaque acheteur potentiel rédige une soumission qu'il transmet au directeur de la vente sans pouvoir prendre connaissance des offres des concurrents. La meilleure offre emporte la vente au prix proposé.
- *L'enchère au second prix sous pli cacheté*, appelée aussi *enchère de Vickrey* est une variante de l'enchère précédente qui se différencie par la règle de paiement. Celui qui a fait la meilleure offre écrite gagne l'enchère mais s'acquitte du montant inscrit sur la deuxième meilleure offre. Ce type d'enchères incite fortement l'acheteur à révéler sa réelle estimation de la valeur du bien, étant donné que s'il vient à gagner l'enchère, il n'est pas tenu de payer le prix rédigé dans sa soumission mais bien la deuxième meilleure offre.

C'est au vendeur de déterminer la procédure d'enchères qui correspond le mieux aux circonstances rencontrées sur le marché car il n'existe pas une procédure d'enchères unique qui serait applicable quel que soit le bien vendu garantissant un résultat efficace (Mougeot, 2001, p. 65).

Ainsi, il importe à présent de préciser que les bois publics constituent un objet de vente particulier dont les caractéristiques ont un impact significatif sur le format d'enchères à privilégier et par conséquent sur les résultats obtenus au cours des ventes.

1.1.2. Les enchères de bois publics : un objet spécifique.

Les mécanismes d'enchères appliqués aux ventes de bois publics possèdent des caractéristiques propres qui les éloignent plus ou moins des modèles théoriques construits traditionnellement en économie (Préget, 2006, p. 5). Malgré les travaux de modélisation développés sur les ventes de bois aux enchères sur le territoire français (Elyakime & *al.*, 1994, Elyakime & Loisel, 1998, Li & Perrigne, 2003, Elyakime & Loisel, 2005), la complexité des paramètres à intégrer rend difficile l'élaboration d'un modèle général transposable à l'ensemble des ventes de bois. Afin de mieux comprendre les aspects particuliers de ces adjudications, nous présenterons les spécificités liées au caractère séquentiel des enchères (a), aux propriétés de la matière bois (b) ainsi qu'aux particularités des acheteurs (c).

a) Le caractère séquentiel des enchères de bois.

Les ventes aux enchères de bois publics ont pour caractéristiques d'être séquentielles, c'est-à-dire qu'au cours d'une séance, l'ONF met en vente, les uns après les autres, plusieurs dizaines, voire centaines de lots de bois. Toutefois, s'il est vrai que chaque article²²⁴ peut être considéré comme unique²²⁵, il ne faut pas négliger l'existence de relations implicites entre des lots jugés par les acheteurs comme étant substituables ou bien encore complémentaires. Dans le cas de deux lots substituables, l'acheteur va considérer que s'il n'a pas obtenu le premier lot, il est toujours à temps de se rattraper sur le second lot et de modifier éventuellement sa proposition de prix. Dans le cas de deux lots complémentaires, car situés sur des parcelles voisines par exemple, l'acheteur peut estimer qu'en raison des coûts d'exploitation et notamment des coûts de transport, l'achat du premier lot n'est envisageable qu'à la condition d'obtenir l'autre lot situé à proximité. Il est donc délicat de porter un jugement sur l'efficacité des ventes de l'ONF, à partir de modèles d'enchères qui se limitent à la vente d'un seul lot (Marty & Préget, 2010, p. 26). Il est en effet très difficile pour les modèles d'enchères d'intégrer dans le cas des enchères de bois, qui sont des enchères successives de biens non indépendants, le fait qu'il y ait plusieurs lots mis en vente et que la demande des acheteurs soit pluri-unitaire.

²²⁴ Les termes « *article* » et « *lot* » sont employés de façon identique par l'ONF pour décrire un volume de bois vendu sur pied ou façonné.

²²⁵ Le caractère « *singulier* » des lots fait l'objet d'une étude spécifique. (Cf. Chapitre 2. 2.2.1).

Le caractère séquentiel des enchères de bois est par conséquent important, dès lors que l'on considère que les acheteurs envisagent de se porter acquéreurs de plusieurs lots au cours d'une même séance. Il rend plus difficile l'analyse des enchères car le niveau d'information détenu par les acheteurs sur le degré de concurrence, les prix des bois, n'a de cesse de se renforcer à mesure que progresse la vente des lots et doit être intégré au fur et à mesure dans la stratégie d'enchères. En fait, il n'est pas évident de trouver une littérature sur les enchères séquentielles qui soit : « *pleinement satisfaisante lorsque les acheteurs ont des demandes pluri-unitaires* » (Mougeot, 2001, p. 58).

Parmi les travaux menés sur l'évolution des prix obtenus lors d'enchères séquentielles, de nombreuses analyses économiques empiriques²²⁶ mettent en avant la décroissance des prix durant la vente (Ashenfelter, 1989 ; Ashenfelter & Genesove, 1992 ; Vanderporten, 1992 ; Lusht, 1994 ; Beggs & Graddy, 1997 ; Gandal, 1997 ; Deltas, 1999 ; Deltas & Kosmopoulou, 2004 ; Lambson & Thurston, 2006), alors que, d'un point de vue théorique, il ne devrait pas y avoir de tendance dans la séquence de prix²²⁷. Cette anomalie a été alors expliquée par plusieurs facteurs : l'aversion au risque des enchérisseurs (McAfee & Vincent, 1992), la complémentarité entre les biens (Branco, 1997 ; Menezes & Monteiro, 2003), un nombre de concurrents en diminution au cours de la vente (Engelbrecht-Wiggans, 1994), les coûts de participation (von der Fehr, 1994), l'incertitude en matière d'approvisionnement (Jeitschko, 1999), les contraintes budgétaires (Pitchik & Schotter, 1988), l'éventualité pour le gagnant d'acheter d'autres biens au même prix (Black & de Meza, 1992) ou bien encore la possibilité de choisir le bien que l'on préfère parmi ceux qui restent (Gale and Hausch, 1994).

Dans le cas des enchères de bois, nous n'avons pas à ce jour connaissance d'une analyse spécifique visant à vérifier l'hypothèse d'une évolution décroissante des prix au cours d'une séance de vente. Il s'avère même que deux études sur les ventes de bois de l'ONF font état d'une augmentation du cours des bois à mesure que la vente progresse (Del Degan & Massé, 2008 ; Préget & Waelbroeck, 2012). Cette particularité des enchères séquentielles de bois démontre tout l'intérêt que doit porter l'ONF et les communes à la question de la détermination de l'ordre de passage des lots afin de maximiser leurs recettes²²⁸.

²²⁶ Notons que les enchères séquentielles ont aussi fait l'objet d'études empiriques en sociologie (Quémin, 1994) et en ethnologie (Matras-Guin, 1997). Ces études soulignent de leur côté l'existence d'une variation des prix au cours de la vente, les meilleurs prix ayant été observés en milieu de vacation.

²²⁷ Cette affirmation repose sur des hypothèses particulières, à savoir que les enchérisseurs possèdent une évaluation privée indépendante des lots et que ces derniers sont considérés comme identiques.

²²⁸ Ce point fait l'objet d'un développement spécifique à propos du rôle accordé à la procédure du tirage au sort en début de séance (Cf. Chapitre 2. I.2.4).

b) Le bois : un bien aux réalités multiples.

Les bois publics vendus par l'ONF sont proposés dans leur grande majorité sous la forme de lots. On considère qu'en moyenne un lot équivaut à une surface de 12 hectares avec un volume moyen de 500 m³²²⁹. Ces lots sont, de par leurs nombreuses caractéristiques (localisation²³⁰, volume du lot, âge de la coupe, type de coupe, conditions d'accès et d'exploitation²³¹, etc.), considérés comme étant très hétérogènes : « *On essaie de le standardiser, oui c'est un beau mot, mais d'une coupe à l'autre les bois ne sont jamais les mêmes* » (Acheteur de bois n°11). Cette hétérogénéité est d'ailleurs renforcée par le fait que les bois sont vendus sur pied²³² et que les lots sont composés de plusieurs essences avec des bois d'âge et de qualité²³³ diverses. Tout ceci explique pourquoi au moment d'exploiter les coupes vendues sur pied, l'ONF ne définit pas la composition des essences ou la qualité des lots de bois. Cependant, si l'ONF est tenu de vendre les bois qu'il a dans ses forêts, il possède, en tant que vendeur, une certaine marge de manœuvre pour construire les lots (taille du lot, conditions d'exploitation, etc.) et fixer le volume de bois annuel qu'il souhaite mettre en vente. Ces aspects ont bien évidemment un effet sur l'estimation de la valeur des lots et sur la stratégie de soumissions des acheteurs.

Une fois les lots définis, le directeur des ventes a besoin de savoir le prix minimum acceptable pour chaque lot.

²²⁹ L'amplitude entre les lots est néanmoins très élevée avec des lots allant de 1 hectare à plus de 300 hectares. De même, au niveau du volume, on peut obtenir des lots contenant moins de 20 m³ alors que les plus gros peuvent dépasser les 2 500 m³ (Marty & Préget, 2010, p. 28).

²³⁰ La proximité des forêts des usines de transformation affecte la valeur des lots étant donné que le coût de transport est un facteur important pour les acheteurs.

²³¹ Les conditions d'accès et d'exploitation ont une influence significative sur le coût de la coupe (présence ou pas de chemins forestiers, cours d'eau à franchir, interdiction d'entrer dans la coupe avec des engins de débardage, etc.).

²³² En ce qui concerne les forêts publiques, les ventes de bois en bloc façonné n'ont représenté en 2010 que 2 385 milliers de m³ (16.7%) contre 9 188 milliers de m³ (64.3%) pour les ventes de bois en bloc sur pied. Le restant, soit 2 717 milliers de m³ (19%) des bois a été vendu à la mesure (sur pied ou façonné) (ONF, 2011, p. 71).

²³³ Si le bois constitue une matière première, il ne faut pas oublier qu'il s'agit d'un : « *matériau d'origine naturelle, avec tous les inconvénients et les avantages qui en découlent, production plus ou moins régulière, qualité variable, ce qui rend particulièrement difficiles les possibilités d'approvisionnement à des prix constants* » (Gourvès, 2004, p. 30). Sa prise en compte par les acteurs est différente de bien d'autres matières premières : « *Si vous oubliez la forêt, la forêt, elle, ne vous oubliera pas. Ça veut dire que du jour où vous prenez la forêt dans sa globalité et que vous la considérez comme un objet, comme de la ferraille, comme une matière quelconque, obligatoirement ça vous revient à travers la tête, peut-être pas au bout d'un an, peut-être pas au bout de deux ans, au bout de dix ans... Quand il y a eu la tempête, personne ne s'attendait à ce qu'il y ait pour six ans de bois par terre !* » (Acheteur de bois n°23).

A vrai dire, il n'est pas simple pour le vendeur de décider de la valeur de réservation de chaque lot. Les arbres prennent tellement de temps²³⁴ pour croître que le coût de production importe peu au moment de les exploiter²³⁵. De plus, le vendeur doit prendre en considération les valeurs non marchandes de la forêt²³⁶ en décidant quand et comment les bois seront exploités. En outre, à côté de ces problèmes de définition de la valeur des lots, l'ONF et les communes sont tiraillés par deux objectifs contradictoires. D'un côté, ils essaient de maximiser les revenus retirés de la vente des bois pour faire face à des contraintes financières de plus en plus grandes. De l'autre, ils sont tenus de veiller à ce que la filière bois ait suffisamment de bois et qu'elle puisse maintenir sa compétitivité face à la concurrence internationale et à la menace des produits de substitution (acier, aluminium, etc.). En conséquence, le volume total mis sur le marché chaque année dépend fortement des besoins de l'aval de la filière, bien que les prix soient établis grâce au système d'enchères. En fait, au moment de déterminer son prix de réserve, le vendeur doit s'interroger sur son objectif principal : est-ce de maximiser le revenu de la vente, atteindre l'équilibre budgétaire, maintenir les prix sur le marché, assurer l'approvisionnement des acheteurs ou valoriser les services non marchands issus de la forêt ? Or, comme l'ONF et les communes ont plusieurs objectifs, il leur est d'autant plus difficile de déterminer leur prix de réserve. Ces difficultés pour établir la valeur de réservation sont d'ailleurs à l'origine du choix de l'ONF de ne pas s'engager sur un prix de réserve.

En définitive, c'est principalement la demande qui définit le prix du marché. L'utilisation des enchères vient surtout en aide aux vendeurs, en l'absence de référence aux coûts de production, pour appréhender la valeur des lots et estimer leur valeur de réservation. Pour ce faire, l'ONF et les communes se basent sur les résultats obtenus lors des ventes passées tout

²³⁴ Par exemple, la révolution, c'est-à-dire le temps écoulé entre la naissance de l'arbre et son exploitation, varie entre 50 et 60 ans pour le pin maritime, entre 100 et 140 ans pour le sapin et le hêtre, entre 150 ans et 250 ans pour le chêne.

²³⁵ Dans son étude sur l'économie de la forêt, H. Prévot considère que la théorie libérale ne peut être appliquée au cas de la forêt notamment en raison de la question du temps : « *Certes la théorie prévoit le cas où la production et la vente sont très éloignées dans le temps ; mais elle s'en tire par une pirouette ; elle suppose que l'information est parfaite, c'est-à-dire que le propriétaire qui reboise sait tout des coûts de production, plantation, entretiens et qu'il a une claire vision du prix de vente. Dans le cas de la forêt, c'est évidemment complètement faux car la durée est telle que ce n'est pas le même qui décide de produire et qui décide de vendre ; en général, il s'agit bien de deux personnes différentes ; mais même s'il s'agit de la même personne, les deux événements (la décision de produire et celle de vendre) sont tellement éloignés, les circonstances ont tellement changé entre temps, et les prévisions faites au moment de la plantation sont tellement différentes de la réalité, qu'il s'agit de deux décisions différentes. Et voilà ! La théorie classique libérale ne nous est d'aucun secours !* » (Prévot, 1993, p. 163).

²³⁶ La forêt ne limite pas sa valeur aux arbres qui la composent car elle est à l'origine d'une production de services (promenade en forêt, chasse, cueillette de champignons, parcours sportifs, stockage du carbone, préservation de la biodiversité, etc.). Il serait donc légitime de soustraire la valeur de ses services du coût de gestion des bois.

en cherchant à prendre en compte l'état du marché au jour de la vente : « *On se communique les prix du réseau Lorraine, dès qu'on a une vente, le jour même, on transmet les informations* » (Personnel de l'ONF n°6).

Pour ce qui est des acheteurs, l'estimation de la valeur des bois est plus aisée car ils ont généralement, au moment de participer à la vente, une idée plus ou moins claire de l'utilisation des bois et du prix de revente des bois transformés. De plus, ils ont une meilleure connaissance des coûts d'exploitation et de transport des lots : « *On calcule le prix d'achat par rapport au prix de vente bien sûr. Par rapport à notre prix de vente, au coût d'exploitation, et puis de la marge qu'on estime pouvoir ressortir* » (Acheteur de bois n°10). Dès lors, et bien qu'il y ait une incertitude sur le volume et sur la qualité des bois vendus sur pied, il est plus facile pour les acheteurs que pour les vendeurs de déterminer leur propre valeur de réservation.

L'autre aspect essentiel relatif aux caractéristiques du bois porte sur le choix entre le modèle à valeurs privées indépendantes et celui à valeur commune à appliquer aux enchères de bois publics. Alors que dans le modèle d'enchères à valeurs privées, les évaluations des agents sont indépendantes les unes des autres, le modèle à valeur commune considère que la valeur du bien proposé est la même pour l'ensemble des agents (*ex-post*) mais n'est pas parfaitement connue au moment de l'enchère (*ex-ante*). Or, selon le modèle retenu, l'efficacité des procédures d'enchères diffère pour le vendeur.

Dans le premier cas, le modèle d'enchères à valeurs privées indépendantes est choisi, d'une part, parce que le volume estimé et la qualité des bois perçue varient selon les usages²³⁷ envisagés et, d'autre part, en raison de l'utilité et du coût d'exploitation propres à chaque enchérisseur (Johnson, 1979, Hansen, 1985, 1986 ; Paarsch, 1992, 1997 ; Cummins, 1994 ; Elyakime & al., 1994 ; Elyakime & Loisel, 1997 ; Li & Perrigne, 2003 ; Perrigne, 2003 ; Athey & al., 2011 ; Campo & al., 2011). Dans ce modèle, si l'on considère un cadre d'analyse simple où un seul bien est vendu et où les enchérisseurs sont symétriques et neutres face au risque, alors il apparaît que, quelle que soit la procédure d'enchères retenue parmi les quatre formes traditionnelles (enchère ascendante, enchère descendante, enchère au premier prix,

²³⁷ Selon les acheteurs, le bois n'est pas valorisé de la même façon. Par exemple, dans le cas des bois feuillus où les possibilités d'exploiter la grume sont nombreuses, certains scieurs vont voir du merrain dans une bille pour la tonnellerie, tandis que d'autres considéreront que la bille doit être directement tranchée.

enchère au second prix), on obtient la même espérance de revenu (Riley & Samuelson, 1981 ; Maskin & Riley, 1985). Seulement, ce modèle repose sur des hypothèses très restrictives qui sont éloignées de la réalité constatée dans les ventes. C'est le cas notamment de l'hypothèse d'enchérisseurs symétriques, largement remise en cause par le degré d'information des acheteurs entre eux. En effet, sachant que les acheteurs locaux connaissent parfaitement la localisation géographique de leurs concurrents, les types de bois qui les intéressent, leur niveau de stocks²³⁸ et ceux qui ont obtenu des lots lors des précédentes ventes, on estime que toutes ces informations ne sont pas totalement privées.

Contrairement à l'hypothèse de valeurs privées indépendantes, on peut considérer que la composante la plus préminente concernant l'évaluation des lots de bois sur pied est l'incertitude quant à la qualité et le volume des bois. Dès lors, un modèle d'enchères à valeur commune peut dans ce cas-là être plus adapté aux enchères de bois. Cette hypothèse est d'ailleurs retenue par P. Haile (2001) dans une étude empirique réalisée sur les ventes de bois publics aux Etats-Unis où il considère que les chances de revente introduisent un élément de valeur commune. Ainsi, la volonté de payer des enchérisseurs serait fonction non seulement de la valeur qu'ils pensent retirer de l'exploitation des bois mais aussi des occasions d'achat et de revente sur le marché secondaire (Haile, 2001, p. 400). L'opportunité de revente est donc un facteur non négligeable à prendre en considération, étant donné la forte hétérogénéité des bois publics dans les lots commercialisés par l'ONF et les communes.

Ces quelques remarques démontrent toute la difficulté à choisir entre le modèle à valeurs privées indépendantes et le modèle à valeur commune. Pourtant, la sélection du modèle n'est pas anodine car les stratégies des agents et les résultats des enchères varient d'un modèle à l'autre. Par exemple, la rente des enchérisseurs²³⁹ diminue à mesure que le nombre d'acheteurs potentiels augmente, mais sous l'hypothèse de valeur commune, un plus grand nombre d'enchérisseurs n'est pas obligatoirement intéressant pour le vendeur en raison du phénomène de malédiction du vainqueur²⁴⁰.

²³⁸ Il est difficile pour un scieur de dissimuler le niveau de ses stocks à ses concurrents car les grumes sont généralement empilées dans des parcs à bois visibles de tous.

²³⁹ La rente pour l'acheteur correspond à la différence entre sa disponibilité à payer et le prix qu'il paie pour devenir propriétaire du lot.

²⁴⁰ Le phénomène de « *malédiction du vainqueur* » décrit la situation dans le modèle d'enchères à valeur commune où le gagnant de la vente n'a pas pris en compte dans sa stratégie de soumissions le fait que s'il vient à remporter l'enchère, c'est parce qu'il a eu l'estimation la plus haute à propos de la valeur du bien (Naegelen, 1986).

Concernant les enchères de bois publics, et bien qu'il soit compliqué d'opter pour un des deux modèles, les entretiens effectués auprès de forestiers permettent de penser que le modèle à valeurs privées indépendantes correspondrait davantage pour les ventes de bois feuillus en raison de la multiplicité des débouchés et de la grande diversité de valorisation en fonction de la qualité des bois²⁴¹. A l'inverse, le modèle à valeur commune semblerait mieux convenir aux ventes de bois résineux car les débouchés sont moins nombreux et les produits plus standardisés, l'incertitude au moment de la vente porterait alors davantage sur les volumes (Préget, 2006, p. 14).

c) Les particularités des acheteurs de bois.

Les prix observés dans les ventes aux enchères sont influencés par les prix obtenus au niveau mondial²⁴² : « *le prix du sciage, c'est international* » (Acheteur de bois n°9). Néanmoins, comme les lots de bois sont vendus sur pied, les acheteurs sont tenus de prendre en charge l'exploitation et l'acheminement des lots, ce qui au final augmente fortement leur coût d'approvisionnement. Cette contrainte permet de mieux comprendre pourquoi on retrouve majoritairement dans les ventes de bois organisées par l'ONF des acheteurs locaux : « *Bon, je n'irais pas chercher des bois à 200 kilomètres. Disons que pour me déplacer moi, pour estimer la coupe, ce n'est pas un problème, mais après envoyer le camion à 200 kilomètres, ça commence à me faire un petit peu loin* » (Scieur de résineux, SMT). Il est en effet essentiel pour les acheteurs de s'approvisionner le plus possible dans les massifs situés à proximité de leur outil de transformation : « *Il me faut un volume à proximité de la scierie pour que je ne sois pas pénalisé avec mes camions. Il me faut minimum 50% de la production qu'il me faut trouver dans le coin* » (Acheteur de bois n°9). Cet impératif est tout de même moins prégnant dans le cas des ventes de feuillus de qualité comme le chêne ou les bois précieux pour lesquels la problématique du coût du transport est moins forte à cause des marges d'exploitation plus élevées : « *Si c'est de la qualité, que ce soit à 20 mètres ou 80 kilomètres... Généralement plus on va loin, plus les coupes sont grandes, au moins 600 m³, et puis il faut qu'il y ait du chêne* » (Acheteur de bois n°3). Ainsi, à la différence des bois

²⁴¹ La transformation des bois feuillus est moins standardisée que pour les bois résineux. De plus, elle donne lieu à des utilisations très différentes selon la qualité des grumes coupées : « *Dans le sapin, vous avez la charpente, les planches et vous avez la volige et puis c'est fini. Nous, dans les feuillus, c'est différent, entre le merrain, le tranchage, entre le frêne, le merisier, le chêne et puis tout ce qu'on veut, c'est quand même beaucoup plus varié* » (Acheteur de bois n°27).

²⁴² Les produits issus de la forêt font partie des biens les plus : « *circulants sur la planète. 30% des forêts de la planète sont destinées à la production de bois* » (CESE, 2011, p. 17).

résineux où la concurrence est principalement locale, le marché des bois feuillus dépasse les frontières de la région, pouvant attirer des acheteurs venant même de l'étranger : « *Ça touche une plus grande palette d'acheteurs qui ne viennent pas forcément du secteur mais qui viennent d'ailleurs : des Allemands, des Belges, même des Italiens, donc une très grande palette de clients extérieurs à notre région alors que le sapin, c'est les scieries locales qui viennent* » (Acheteur de bois n°27).

Il ressort qu'en moyenne une vente de bois publics rassemble une cinquantaine d'acheteurs potentiels, mais cela n'implique pas qu'ils soient tous intéressés par l'ensemble des lots (Marty & Préget, 2010, p. 30). La plupart des participants ont des attentes précises telles que le type d'essence majoritaire dans la coupe, la qualité des bois ou bien encore leur diamètre. Ces besoins hétérogènes font qu'il est plus juste de considérer qu'il n'y a pas un marché du bois sur lequel s'affronterait l'ensemble des enchérisseurs mais plutôt plusieurs petits marchés qui mobilisent un nombre réduit de concurrents. A titre d'illustration, on peut citer les résultats de l'étude réalisée par S. Costa & R. Préget (2004, 2008) sur les ventes d'automne de 2003 de l'ONF, dans laquelle un lot a reçu en moyenne 2,46 offres et 22% des lots proposés n'ont tout simplement pas fait l'objet de soumissions.

En fait, les besoins des acheteurs, selon qu'ils sont exploitants forestiers, scieurs, papetiers, panneauxiers, etc. peuvent être très éloignés les uns des autres. Si l'on ajoute à cela qu'ils ont des tailles et des localisations différentes, on comprend que leurs demandes, tant en volume qu'en qualité, soient loin d'être similaires. Alors que certains acheteurs locaux ont des besoins en volume restreints, de l'ordre de 10 000 m³ annuels, les plus gros acheteurs dont le rayonnement est international travaillent sur des volumes dépassant les 600 000 m³. Il en résulte des asymétries importantes entre les acheteurs qu'il est nécessaire de retenir lors de l'étude des ventes aux enchères.

Finalement, même si la littérature sur les enchères est très fournie, il semble qu'aucun modèle ne soit parfaitement adapté aux particularités des ventes réalisées par l'ONF. Comme le rappelle P. Klemperer, il ne faut pas oublier qu'un modèle d'enchères efficace : « *n'est pas un modèle qui s'applique à toutes les situations, mais qui doit être sensible aux détails du contexte* » (Klemperer, 2002, p. 184). Dans le cas des enchères de bois publics, nous avons vu que les caractéristiques particulières à intégrer afin de mieux appréhender leur fonctionnement sont, en particulier, l'aspect séquentiel des ventes, l'hétérogénéité des produits et l'asymétrie des acheteurs. Or, la combinaison de tous ces éléments accroît significativement la complexité de l'analyse des enchères de bois.

Au-delà de la prise en compte des caractéristiques particulières des enchères de bois, la compréhension des ventes organisées par l'ONF passe par l'étude du cadre institutionnel qui définit les différentes procédures d'enchères en considérant que ces institutions marchandes sont le résultat d'une construction socio-historique mettant en jeu des logiques économiques et sociales pouvant parfois s'opposer.

1.2. L'encastrement institutionnel des ventes aux enchères de bois publics.

A travers la prise en compte de l'encastrement institutionnel des relations marchandes, l'analyse sociologique s'attache à démontrer que les institutions formelles élaborées par l'autorité publique constituent des « *règles du jeu* » (North, 1990, p. 3) créées afin de faciliter les échanges économiques. A ce titre, appréhender le fonctionnement d'un marché suppose d'étudier les institutions qui le sous-tendent et la façon dont celles-ci ont été socialement construites par les acteurs en présence. Ainsi, dans le cas de la commercialisation des bois publics, où trois procédures d'enchères sont prévues par le règlement des ventes de l'ONF, l'examen des échanges marchands passe premièrement par la découverte des raisons historiques qui ont entraîné l'émergence de ces différents designs d'enchères (1.2.1). Elle implique ensuite de présenter successivement les caractéristiques des trois procédures existantes en faisant ressortir les arguments à la fois économiques et sociaux invoqués par les participants pour les maintenir ou les écarter (1.2.2). Enfin, elle nécessite d'étudier les comportements des acteurs face à l'absence d'engagement de l'ONF en matière de prix de retrait et de négociation des invendus (1.2.3) mais aussi face à l'insertion de la pratique du tirage au sort dans le processus de vente aux enchères (1.2.4).

1.2.1. Analyse historique du changement des procédures d'enchères de bois publics.

Malgré l'absence d'études dédiées à l'histoire des enchères (Cassady, 1967, p. 26) on peut lire chez Hérodote que ce mode de vente était déjà utilisé près de 500 ans avant Jésus-Christ à Babylone. A cette époque était organisée une fois par an la vente aux enchères des jeunes filles en vue de les marier : « *Dans chaque bourg, une fois par an, on procédait à la cérémonie que voici : toutes les filles arrivées à l'âge du mariage étaient réunies et conduites ensemble en un même lieu, et les hommes s'assemblaient autour d'elles. Un crieur public les*

faisait lever l'une après l'autre, et les mettait en vente, en commençant par la plus belle ; celle-ci vendue pour une forte somme, il mettait aux enchères la seconde en beauté. Toutes étaient vendues pour être épousées. Les Babyloniens d'âge à se marier qui étaient riches se disputaient aux enchères les plus belles ; les gens du peuple en âge de se marier qui, eux, ne tenaient pas à la beauté, recevaient au contraire une somme d'argent en prenant les filles les plus laides. En effet, la vente des plus jolies filles terminée, le crieur faisait lever la plus laide et l'offrait à qui voulait l'épouser au prix le plus bas, pour l'adjuger enfin à l'acquéreur le moins exigeant » (Hérodote, 1971, p. 132). La particularité de cette vente reposait donc sur une double procédure qui avait l'avantage de permettre aux filles de trouver un mari quel que soit leur attrait. En effet, tandis que les plus belles filles étaient proposées dans un système d'enchères ascendantes aux meilleurs enchérisseurs, les moins attirantes étaient quant à elles adjudgées selon une procédure inversée, aux hommes acceptant de recevoir la somme la plus modique. Grâce à cette modalité d'enchères, les jolies filles : « mariaient ainsi les laides et les infirmes » (Hérodote, 1971, p. 132). Quoiqu'il en soit, le véritable essor du système d'enchères a eu lieu à l'époque Romaine²⁴³ avec notamment l'élaboration d'un cadre organisationnel qui continue toujours d'inspirer le fonctionnement des ventes aux enchères²⁴⁴ actuelles. Par la suite, il semble que les enchères aient été peu utilisées en Europe entre la fin de l'Empire Romain et le 16^{ème} siècle. R. Cassady situe les premières enchères en Angleterre en 1595 (Cassady, 1967, p. 29) tandis que F. Naegelen précise qu'il faut attendre en France 1556 pour voir apparaître la charge d'huissier-priseur, et que ce n'est véritablement qu'à partir du 17^{ème} siècle que les grandes ventes publiques ont commencé à s'organiser (Naegelen, 1988, p. 9).

²⁴³ Les Romains utilisaient le système d'enchères pour vendre toute sorte de biens, allant même jusqu'à mettre en vente à plusieurs reprises tout ou partie de l'empire. Parmi les exemples les plus célèbres, on peut citer la vente aux enchères de l'empire romain par la garde prétorienne en l'an 193. Alors qu'ils venaient juste d'assassiner l'empereur Pertinax, les prétoriens proposèrent au préfet de Rome Sulpicianus, qui n'était autre que le beau-père de la victime, d'acheter la pourpre de son gendre. Ayant eu connaissance de la transaction en cours, le sénateur Didius Julianus se rendit immédiatement auprès des prétoriens pour surenchérir sur l'offre financière faite par Sulpicianus : « Julianus était sur le haut du mur, Sulpicianus dans l'intérieur, et chacun d'eux enchérissait sur l'autre. Du mur d'enceinte au prétoire allaient des messagers disant à celui-ci : Il donne tant ; qu'y ajoutes-tu ? Et à celui-là : L'autre offre plus d'argent ; promets-tu davantage ? On arriva à 5.000 drachmes ou 20.000 sesterces, et, les offres se balançant, le soldat attendait, bien sûr de tirer meilleur parti de sa marchandise ; à la fin, Julianus déconcerta son adversaire par une surenchère hardie de 1.250 drachmes. Il criait la somme du haut du mur ; il la comptait sur ses doigts pour que ceux qui ne l'entendaient pas puissent le comprendre, et il leur jetait ses tablettes où il avait écrit qu'il rétablirait la mémoire de Commode, tandis que Pertinax serait certainement vengé par Sulpicianus. Celui-ci n'osa pousser plus loin. Chaque prétorien allait donc recevoir environ 6.000 francs » (Dury, 1885, p. 34). En remportant cette funeste vente, Didius Julianus devint ainsi le nouvel empereur romain. Cependant son règne fut éphémère, car il fut à son tour exécuté, lors de la conquête de Rome par Septimus Severus, deux mois seulement après avoir remporté son enchère.

²⁴⁴ Parmi les modalités héritées de l'époque romaine que l'on retrouve notamment dans les enchères de bois, on peut citer la publicité de la vente et le rôle joué par l'« *auctionator* », ancêtre du directeur de la vente, chargé de mener la vente, assisté du crieur ou « *praeco* », dont la mission est d'annoncer publiquement les offres.

Dans le domaine forestier qui nous intéresse, les recherches bibliographiques que nous avons menées nous ont permis de trouver les premières évocations des ventes aux enchères dans un texte réglementaire dès le Bas Moyen-âge avec l'ordonnance de Philippe V en 1318 (de SaintYon, 1610, p. 301). Pour autant, la lecture de cette ordonnance ne permet pas de connaître les méthodes d'enchères appliquées alors par l'Administration forestière. Ce n'est qu'à partir du début du 16^{ème} siècle que sont décrites les modalités de fonctionnement des enchères. Il est alors possible grâce à la lecture des différents règlements de dégager trois grandes périodes correspondant pour chacune d'entre elles à la prédominance d'un mode d'adjudication : le monopole des enchères montantes de 1516 à 1836 (a), le recours aux enchères au rabais de 1836 à 1999 (b) et la prédominance des adjudications sur soumissions à la suite des tempêtes de 1999 (c).

a) Les enchères montantes : la vente à la chandelle de 1516 à 1836.

La première période, comprise entre l'ordonnance royale 1516 et l'ordonnance royale du 26 novembre 1836 repose sur un recours exclusif à la procédure d'enchères montantes prononcée après l'extinction des feux. On peut ainsi lire à l'article 1^{er} de l'ordonnance de François 1^{er} : « *Les ventes se feront et adjudgeront judiciairement à la chandelle et au plus offrant et dernier enchérisseur* » (de SaintYon, 1610, p. 301). Cette procédure d'enchères montantes a pour particularité de recourir à des chandelles, appelées aussi bougies²⁴⁵ ou feux, pour déterminer le début et la fin de la mise aux enchères. Elle trouve son origine dans la Coutume de Bailleul qui ordonnait qu'en matière de vente judiciaire les immeubles²⁴⁶ soient adjugés : « *après avoir allumé un poulce de chandelle jusqu'à l'extinction duquel les enchères étaient reçues* » (Tambour, 1856, p. 284). Cette procédure va ainsi constituer pendant trois siècles la seule forme d'enchère utilisable pour vendre les bois publics, étant reprise successivement dans l'ordonnance de Colbert en 1669 et dans le premier code forestier en 1827.

Dans la pratique²⁴⁷, ce type d'enchères à la bougie (Cf. Photo n°1.) est effectué au plus offrant et au dernier enchérisseur : « *à la chandelle allumée, après la mise à prix, dont il en sera*

²⁴⁵ La bougie est en fait une petite mèche prévue pour se consumer assez rapidement tout en laissant le temps aux enchérisseurs de faire des propositions.

²⁴⁶ Si cette pratique de la bougie a été abandonnée dans le cadre des ventes aux enchères de bois public, elle continue néanmoins d'être utilisée en France en matière de ventes judiciaires immobilières.

²⁴⁷ On peut lire dans l'article sur l'évolution du commerce des bois de R. Viney une description de la mise en scène de cette procédure réalisée à partir du récit effectué par L. Desjobert, grand maître des Eaux et Forêts : « *A 10 heures, un cortège se forme. Douze gardes en livrée ouvrent la marche, précédés de tambours; les officiers*

allumé trois séparément, la première pour l'enchère, la seconde pour le tiercement, et la troisième pour le doublement et délivrance à celui auquel le feu des enchères demeurera, c'est-à-dire qui aura mis les ventes à plus haut prix ; avant que les feux des enchères soient allumés, celui-là a le privilège qu'au tiercement et doublement les enchères ne sont que simples, et le Marchand sur lequel s'est éteint le dernier feu, demeure Adjudicataire, sans que l'on soit plus reçu à enchérir par-dessus lui, sinon dans le lendemain midi du jour de l'adjudication, qu'on peut doubler et tiercer les ventes, ainsi qu'il est porté par les articles depuis 31 jusqu'à 35 et autres suivants de ce titre, qui portent qu'on peut doubler et tiercer les ventes au Greffe et cela suivant la disposition de droit » (de Gallon, 1725, p. 821).

suivent, et le grand maître, tel un évêque dans une procession, ferme le défilé. On entre dans la salle réservée pour la vente. Le grand maître s'installe dans un fauteuil, sous un dais, ayant à sa droite le receveur général des Domaines. Le maire lit un compliment à l'adresse du grand maître; quand ce discours est trop long, les marchands de bois, impatients, baillent ostensiblement. Le grand maître met à prix le premier lot. S'il y a tout de suite une proposition supérieure, c'est la « haute-mise ». Puis, ce sont les enchères à trois feux. Pendant le premier feu, les enchères doivent être d'au moins 12 livres pour une vente en bloc et de 4 sols pour une vente par arpent. Au deuxième feu, les enchères seront obligatoirement de 24 livres en bloc et 8 sols l'arpent. Enfin au troisième feu, ce sont des enchères de 36 livres ou 12 sols. Mais s'il y avait eu un adjudicataire qui avait fait, au départ, la « haute-mise », celui-là peut se contenter tout au long, d'enchères simples à 12 livres ou à 4 sols. Ces bases d'enchères vont d'ailleurs se modifier au cours des âges, comme le fera plus tard le tableau des rabais. La cérémonie se termine avec le dernier article, mais il est d'usage d'offrir un petit goûter avec gâteaux et boissons pour tous les participants. Le grand maître fait alors ses comptes avec le receveur des finances et avec ses officiers, et constate que la vente a bien... ou mal... marché » (Viney, 1977, p. 28).



Photo n°1 : Tableau intitulé : « *Vente d'une coupe de bois aux enchères*²⁴⁸ » (Cliché :
Mairie de Raon L'Étape).

²⁴⁸ Cette toile fait partie d'une collection de onze tableaux commandés en 1766 par le sieur Nicolas Benoît Petit, maître flottageur, à Nicolas de Mirbeck. Depuis 1927, la collection a été acquise par la mairie de Raon-l'Étape.

Néanmoins, en raison de la faculté accordée aux acheteurs de pratiquer la surenchère plusieurs jours après la vente, cette procédure n'a pas réellement réussi à circonscrire les collusions : « *Les marchands de bois réunis au moment de la vente, qui ne devenait pas définitive le jour même, avaient pu se connaître et s'entendre, et alors même qu'ils n'étaient pas tombés d'accord immédiatement, plusieurs d'entre eux évitaient de prendre part à l'adjudication, rassurés qu'ils étaient par la faculté de surenchérir autorisé par la loi. Le concert frauduleux devenait dès lors plus facile ; l'adjudicataire achetait de ses concurrents leur renonciation à la surenchère, ou bien, au contraire, il leur vendait son marché et recevait d'eux le prix de son silence* » (Meaume, 1862, p. 27). D'où la décision de revoir la méthode d'enchères afin de mieux lutter contre les ententes frauduleuses.

b) Critique de la procédure d'enchères montantes et préférence pour la procédure d'enchères au rabais entre 1836 et 2001.

La deuxième période débute avec la mise en œuvre de l'ordonnance royale du 23 novembre 1836 et prend fin à la suite des tempêtes de 1999.

Face à l'incapacité de l'Administration forestière à circonscrire de manière efficace les ententes avec le système d'enchères à la bougie, le Gouvernement décide en 1836 d'autoriser le recours à deux nouvelles procédures d'enchères : l'adjudication au rabais et l'adjudication sur soumissions cachetées (Daloz, 1849, p. 342). L'objectif à travers cette ordonnance est alors de permettre au directeur de la vente de choisir la méthode d'enchères la mieux adaptée aux spécificités locales du marché. La modification du cadre formel vise à amoindrir l'influence du poids des relations sociales dans le fonctionnement des échanges marchands.

Toutefois, cette décision n'a eu qu'un impact limité car l'ordonnance, ne pouvant modifier la loi, a laissé subsister la pratique de la surenchère, à l'origine des pratiques de collusion. Ce

Cette collection a fait l'objet d'une description détaillée par J-P. Kruch (2010). En ce qui concerne le tableau intitulé : « *Vente d'une coupe de bois aux enchères* », il indique : « *Nous sommes dans une vaste salle, installée comme un prétoire, joliment parquetée et tapissée, au siège du bailliage, Saint-Dié. Au mur, une grande toile représente une crucifixion. Sur l'estrade, de hauts responsables forestiers, plutôt décontractés, président la séance avec un homme au costume riche mais sombre, portant au cou le double rabat noir bordé de blanc des gens d'église. Intéressé par la vente, est-il un bénéficiaire du système de la commande ? Dans la salle, à gauche, un greffier se tient derrière une table au tapis vert sur laquelle reposent les trois bougies d'usage : la vente se fera jusqu'à l'extinction des feux. Aux quatre coins, reconnaissables au baudrier, les gardes-forestiers assurent le service d'ordre. Tout autour le public : propriétaires, entrepreneurs et marchands de bois, dont Nicolas-Benoît Petit, prêts à l'enchère. On aperçoit de dos plusieurs ecclésiastiques ; il se confirme que la vente concerne le domaine forestier d'un ou plusieurs établissements religieux déjà cités de la région* » (Kruch, 2010, p. 234).

n'est finalement qu'à la suite de la promulgation de la loi du 4 mai 1837 que le droit de surenchérir a été aboli et que l'adjudication une fois prononcée est devenue définitive.

A la suite de cette loi, peu de changements profonds ont été opérés sur les procédures d'enchères mises à la disposition de l'Administration forestière pour vendre les bois publics. Seule la pratique de la bougie a été abandonnée dans le règlement des modes de vente au profit d'une procédure d'enchère orale montante²⁴⁹. Par contre, si la réglementation a continué de conserver les procédures, elle a conféré à l'adjudication au rabais une place privilégiée en imposant de recourir à cette méthode de vente lors de chaque première séance (Dalloz, 1849, p. 342). Cette position privilégiée de l'enchère au rabais, clé de voute du système de vente de bois publics, s'est alors maintenue pendant plus d'un siècle avant d'être réexaminée en 2001 en raison d'évènements exogènes.

c) Les tempêtes de 1999 : facteurs exogènes ayant favorisé le passage à l'adjudication sur soumissions.

Bien que la procédure d'adjudications sur soumissions ait été déjà utilisée dans les années 1990²⁵⁰, cela restait minoritaire et limité aux bois les plus précieux pour lesquels l'ONF a toujours eu d'énormes difficultés à estimer leur valeur. La majorité des bois était encore commercialisé à cette époque dans le cadre d'enchères au rabais. Ce n'est finalement qu'à la suite du passage des tempêtes Lothar et Martin en 1999 que la profession, confrontée à une forte instabilité des cours sur le marché, a demandé à ce que soit préféré la procédure d'adjudications sur soumissions à celle du rabais : « *Dans les années 1999, il y a eu une grande négociation nationale entre l'ONF et la FNB d'où est ressortie la consigne donnée par l'ONF à l'ensemble de ses services d'évoluer vers les ventes sous pli cacheté, en lieu et place des anciennes adjudications. Alors, après cette consigne nationale se décline et se diffuse au niveau régional. Au niveau régional, vous avez l'office des forêts qui a en face de lui les instances régionales de la FNB, c'est à ce niveau-là qu'il y a des concertations* » (Acheteur de bois n°9). Cependant, cette demande était complétée par le souhait de voir l'ONF annoncer l'ensemble des offres non retenues afin d'avoir une meilleure lisibilité de l'état du marché : « *Le marché de la vente de bois (bois sur pied, produits de coupe, chablis)*

²⁴⁹ On remarque une certaine similitude entre les deux procédures dans la répétition du nombre 3. En effet, si la conclusion de la vente à la bougie était marquée par l'extinction du troisième feu, l'adjudication dans le cadre des enchères montantes effectuées à l'oral est prononcée : « *au profit de l'enchérisseur le plus offrant après que trois appels consécutifs se soient succédés sans qu'une nouvelle enchère n'ait été portée* » (ONF, 2008a, p. 32).

²⁵⁰ Cette procédure était uniquement utilisée pour des bois feuillus de qualité pour lesquels l'ONF avait du mal à estimer la valeur des lots.

a été profondément désorganisé par la tempête de décembre 1999 et l'afflux de bois qui en a résulté, représente plus de trois années de vente pour les forêts de l'ONF. Les conséquences de la tempête ont été amplifiées par les caractéristiques structurelles du marché du bois en France, qui est fragmenté entre un nombre élevé de petites entreprises d'ancrage local (2 664 scieurs en 2000, la moitié de la production étant le fait de 10 % des entreprises) et dont les ventes annuelles sont concentrées sur quelques semaines en automne (39 % du total des ventes de l'ONF. La modification du règlement des ventes de l'ONF a ainsi été motivée par la demande des acheteurs de disposer d'une meilleure connaissance des prix prévalant sur le marché » (Conseil de la concurrence, avis n°03-A-20 du 29 décembre 2003). L'ONF, qui refusa d'annoncer la totalité des offres non retenues, accepta néanmoins de donner au maximum les deux meilleures offres non retenues en présence d'un total de cinq offres ou plus²⁵¹.

Par la suite, alors que les effets des tempêtes se sont effacés et que les cours se sont stabilisés, une partie de la profession s'est retournée vers l'ONF pour demander le rétablissement du système d'adjudication au rabais. Toutefois, bien que celle-ci ait accepté de remettre en place la procédure du rabais, son utilisation n'a été limitée qu'aux seules ventes de bois façonné, les bois sur pied étant commercialisés dans le cadre d'adjudications sur soumissions.

En fin de compte, l'analyse historique du cadre réglementaire définissant les méthodes d'enchères appliquées aux ventes de bois publics nous a permis de distinguer trois périodes, marquées chacune d'entre elles par la prédominance d'une procédure choisie afin de répondre le mieux possible aux facteurs endogènes (Ex. collusions) et exogènes (Ex. tempêtes de 1999) à l'origine de dysfonctionnements sur le marché.

La prise en compte de cette évolution est essentielle car elle va nous permettre de mieux déceler les représentations sociales que les acteurs de la filière ont construites à propos des trois mécanismes d'enchères évoqués dans l'actuel règlement des ventes de l'ONF.

²⁵¹ Cette décision fut prise après qu'une expérimentation eut été réalisée à l'occasion des ventes de 2001. L'analyse par la DGCCRF des résultats de cet essai n'ayant pas fait état d'une variation significative des cours des bois vendus, l'autorisation fut donnée de modifier le règlement des ventes. Le conseil d'administration de l'ONF adopta le 28 juin 2002 une résolution définissant les modalités de communication des offres non retenues.

1.2.2. Analyse des trois procédures d'enchères de bois publics : du rejet à l'adhésion.

Il est indéniable que les cadres normatifs appliqués aux relations marchandes exercent une influence significative sur l'organisation de l'activité économique. Dans le domaine forestier, le cadre juridique élaboré pour vendre les bois publics est délimité par le régime forestier que l'on peut définir comme : « *l'ensemble des règles de gestion définies par le Code forestier et mises en œuvre par l'Office national des forêts (ONF)* ». Ce régime forestier, qui intègre plusieurs sources de droit²⁵² et dont l'origine remonte à l'Ancien Régime (Némoz-Rajot, 1998, p. 11), confie trois missions principales à l'ONF :

- Réaliser l'aménagement des forêts publiques²⁵³ dans le temps²⁵⁴,
- Assurer la surveillance de la propriété forestière²⁵⁵,
- Organiser la vente des produits.

Afin de pouvoir assurer cette dernière mission, le législateur a donc accordé à l'ONF à l'article L. 134-7 du code forestier, le monopole de la vente des bois publics : « *les coupes et produits des coupes dans les bois et forêts de l'Etat sont vendus par l'Office national des forêts [...]* ». De plus, l'autorité publique a délégué à l'ONF, à l'article R. 134-2 du code forestier, le soin de fixer lui-même les modalités de fonctionnement des ventes de bois publics : « *les clauses générales applicables aux ventes de coupes ou de produits de coupes dans les bois et forêts relevant du régime forestier sont adoptées par le conseil d'administration de l'Office national des forêts sur proposition du directeur général* ». Dès lors, en laissant le soin d'établir librement la réglementation en matière de vente de bois, le code forestier a attribué : « *à l'ONF une responsabilité particulière au sein de la filière* » (ONF, 2008a, p. 3), si l'on considère que les règles marchandes exercent une influence significative sur l'organisation de

²⁵² Pour l'axe relatif à l'organisation de la vente de produits, les sources de droit sont : le code forestier (partie législative et réglementaire), les règlements des ventes, les différents cahiers des clauses générales des ventes de bois (en bloc et sur pied, sur pied et à la mesure, en bloc et façonnés, façonnés et à la mesure) et les clauses particulières à chaque contrat précisées sur la fiche de l'article en vente ou en tête de catalogue s'il s'agit de procédures territoriales contractuelles.

²⁵³ Selon l'article L. 111-1 du code forestier, les forêts soumises au régime forestier sont : « *1° Les forêts et terrains à boiser qui font partie du domaine de l'Etat ou sur lesquels l'Etat a des droits de propriété indivis ; 2° Les bois et forêts susceptibles d'aménagement, d'exploitation régulière ou de reconstitution et les terrains à boiser mentionnés à l'article L. 141-1, appartenant aux régions, aux départements, aux communes, aux sections de communes, aux établissements publics, aux établissements d'utilité publique, aux sociétés mutualistes et aux caisses d'épargne, ou sur lesquels ces collectivités et personnes morales ont des droits de propriété indivis* ».

²⁵⁴ L'aménagement forestier consiste à planifier les interventions à effectuer en forêt (travaux forestiers, coupes...) pour les 10 ou 15 ans à venir.

²⁵⁵ L'ONF exerce une mission de contrôle dans les forêts publiques en relevant les éventuelles infractions, en vérifiant notamment que les interventions dans les coupes se font dans le respect du cadre défini.

la filière et sur le niveau de compétitivité de ses acteurs²⁵⁶. Cette liberté accordée à l'ONF pour édifier la réglementation des ventes de bois a d'ailleurs donné lieu, comme nous l'avons souligné précédemment à propos des procédures d'enchères, à de nombreuses transformations au cours du temps et ce, afin de tenir compte des évolutions rencontrées sur le marché. La dernière en date remonte à la séance du 22 septembre 2005 au cours de laquelle le Conseil d'administration de l'ONF a approuvé la résolution 2005-11, modifiant pour la 6^{ème} fois le règlement initial pris le 5 avril 1973²⁵⁷ afin de donner au directeur de vente la liberté de recourir à la vente de gré à gré pour écouler la ressource forestière²⁵⁸.

En ce qui concerne le règlement relatif aux ventes par adjudication, le titre I énonce les différents principes généraux qui visent à déterminer les modalités d'accès aux ventes ainsi que celles relatives à leur déroulement. On peut ainsi y lire la description des personnes pouvant prendre part aux ventes de bois. Du côté des offreurs, il est rappelé que l'ONF est le seul à pouvoir agir en qualité de vendeur et de mandataire légal pour les communes. Ce pouvoir de représentation n'empêche pas pour autant les communes de conserver un pouvoir décisionnaire sur la vente des bois en décidant du mode de vente à appliquer à leurs bois et en les laissant déterminer seules du prix de retrait. Du côté des acheteurs, le règlement précise que les ventes de bois diligentées par l'ONF sont réservées aux seuls professionnels agissant dans le cadre de leur activité professionnelle, excluant à ce titre d'éventuels acheteurs particuliers. Ce choix se justifie par la volonté de l'ONF d'obtenir des garanties financières suffisantes avant la vente pour s'assurer de la capacité des enchérisseurs à honorer leur dette.

Le titre II indique quant à lui les dispositions communes à toutes les ventes aux enchères. Il est ainsi noté que les ventes par adjudication ont toutes : « *le caractère de vente aux enchères publiques au sens des articles L. 320-1²⁵⁹ et L. 320-2²⁶⁰ du Code de Commerce* » (ONF,

²⁵⁶ L'impact de l'évolution du cadre institutionnel relatif à la vente de bois sur l'organisation de la filière bois fera l'objet d'un développement spécifique. (Cf. Chapitre 4. 1.3.2). Nous montrerons à cette occasion que le système d'enchères s'est révélé pour une partie des acteurs de la filière bois inadapté à leur problématique d'approvisionnement, entraînant une dégradation de leur compétitivité.

²⁵⁷ Cette résolution a abrogé dans son article 1^{er} : « *le règlement des ventes avec publicité et appel à la concurrence adopté le 05 avril 1973 et modifié les 20 mars 1975, 29 juin 1983, 18 décembre 1984, 18 octobre 2001 et 28 juin 2002* » (ONF, 2008a, p. 17).

²⁵⁸ Pour avoir une lecture détaillée de l'évolution du cadre historique de l'ensemble des modes de vente (Cf. Chapitre 4.).

²⁵⁹ Article L320-1 du code de commerce: « *Nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de l'exercice de son commerce* ».

²⁶⁰ Article L 320-2 du code de commerce : « *Sont exceptées de l'interdiction prévue à l'article L. 320-1 les ventes prescrites par la loi ou faites par autorité de justice, ainsi que les ventes après décès, liquidation judiciaire ou cessation de commerce ou dans tous les autres cas de nécessité dont l'appréciation est soumise au tribunal de*

2008a, p. 26). Cette précision sur le caractère juridique démontre que la vente de bois publics s'inscrit bien dans la catégorie des ventes volontaires judiciaires, étant donné qu'elle est prescrite par la loi²⁶¹.

Ensuite, parmi les autres dispositions communes aux enchères, on trouve l'obligation faite à l'ONF, d'une part, d'effectuer la publicité de la vente au moins quinze jours à l'avance selon divers canaux²⁶² et de s'assurer, d'autre part, que la séance de vente est bien publique. Ces deux dernières contraintes que l'on retrouvait déjà dans l'ordonnance royale de Colbert en 1669 contribuent à garantir un niveau de concurrence suffisant lors de la mise en vente des lots.

Enfin, le règlement stipule que l'attribution du lot est faite au profit du plus offrant, sous réserve bien sûr que son offre soit au moins égale au prix de retrait.

La suite du règlement des ventes s'attache alors à décrire les règles de fonctionnement propres aux trois procédures d'enchères mobilisables par le responsable de commercialisation de l'ONF.

Ces éléments étant donnés, nous allons à présent analyser de façon détaillée chacune des trois procédures d'enchères mises à la disposition de l'ONF pour écouler les lots : les enchères montantes (a), les enchères au rabais (b) et les adjudications sur soumissions (c), en indiquant, dans un premier temps, leurs caractéristiques respectives, puis les raisons économiques et sociales plus ou moins favorables à leur recours. Nous verrons que la liberté²⁶³ laissée au directeur territorial de l'ONF de choisir la procédure d'enchères qu'il considère la plus pertinente donne lieu désormais à une utilisation privilégiée de la procédure de soumissions

commerce. Sont également exceptées les ventes à cri public de comestibles et d'objets de peu de valeur connus dans le commerce sous le nom de menu mercerie ».

²⁶¹ Cf. Article 134-7 du code forestier.

²⁶² L'affichage en mairie se fait : « à la diligence du responsable du niveau de gestion, qui se fait délivrer un certificat d'apposition par le maire. L'affiche indique le lieu, le jour et l'heure où il sera procédé à la vente, le mode d'adjudication utilisé, la nature et les quantités des produits mis en vente, l'adresse des services de l'ONF où le dossier des pièces de la vente peut être consulté ou demandé. Pour les adjudications sur soumissions, il est en outre fait mention de la date limite pour l'envoi des soumissions » (ONF, 2008a, p. 26). Pour ce qui est de la presse, l'ONF est tenu de fournir les mêmes informations que dans l'affichage et se doit d'effectuer deux publications dans un journal professionnel ou un journal local, quotidien, hebdomadaire ou bimensuel d'audience régionale. Enfin, dans le cas d'une publication sur le site Internet de l'ONF, les informations sont proposées dans l'espace réservé aux professionnels.

²⁶³ Le règlement des ventes n'impose pas le recours à une procédure plutôt qu'une autre. Toutefois, il est mentionné que : « le choix entre les procédés d'adjudication est fait en tenant compte des usages par le directeur territorial de l'ONF sur proposition du responsable du niveau de gestion » (ONF, 2008a, p. 30).

aux dépens des enchères au rabais, circonscrites aux ventes de bois façonné, et des enchères montantes²⁶⁴, rejetées par l'ensemble des participants.

a) La procédure d'enchères montantes.

La procédure d'enchères montantes a constitué pendant plusieurs siècles l'unique institution formelle mise à la disposition de l'Administration publique pour assurer la vente de bois du Royaume. Désormais, malgré son maintien dans la réglementation actuelle, cette procédure spécifique (1) est jugée financièrement risquée par les vendeurs (2), dangereuse par les acheteurs (3) et contraire à des normes informelles (4).

1 - Les caractéristiques de la procédure d'enchères montantes.

Cette procédure est extrêmement populaire dans les pays de langue anglaise, au point qu'aux Etats-Unis, la plupart des américains pratiquant les enchères n'ont pas connaissance des autres modes d'enchères (Cassady, 1967, p. 56). Cette procédure repose sur un mécanisme simple où le directeur de la vente indique une mise à prix de départ, à la suite de quoi, les acheteurs dans la salle entrent en compétition en effectuant des offres de prix ascendantes. A chaque nouvelle offre effectuée, les concurrents sont invités, s'ils souhaitent toujours acquérir le bien, à faire une offre supérieure à la précédente.

Dans cette procédure orale, il appartient au directeur de la vente d'annoncer les différentes propositions de prix et de reconnaître l'enchérisseur qui s'est manifesté pour chacune d'entre elles. Notons que dans le cas de la vente de bois publics, les différents tarifs énoncés par le crieur sont connus à l'avance par les acheteurs, car ils sont précisés dans les clauses de la vente et affichés dans la salle des ventes. Les acheteurs n'ont donc qu'à se manifester physiquement par un simple geste pour signifier leur engagement au prix crié par l'agent de l'ONF.

Ainsi, à mesure que les offres de prix progressent, le nombre de concurrents se réduit jusqu'au moment où il ne reste plus que le vainqueur de l'enchère, c'est-à-dire celui qui a réalisé l'offre la plus élevée. L'adjudication est prononcée en sa faveur : « *après que trois appels consécutifs se soient succédés sans qu'une nouvelle enchère n'ait été portée* » (ONF, 2008a, p. 32), sauf

²⁶⁴ Le règlement des ventes précise que la procédure d'enchères montantes ne peut être choisie que dans certains cas exceptionnels, sans pour autant fournir des indications plus précises sur ce qui constitue une situation exceptionnelle.

s'il s'avère que plusieurs acheteurs se sont portés simultanément acquéreurs, auquel cas le gagnant doit être tiré au sort²⁶⁵. De même en cas d'absence d'offres, le règlement autorise le directeur de la vente à modifier la procédure et à opter pour une vente aux enchères au rabais débutant à la mise à prix initiale.

Cependant, si la procédure d'enchères montantes présente dans le règlement des ventes de l'ONF constitue bien une institution formelle détenant une véritable légitimité juridique, son utilisation implique qu'elle soit reconnue de l'ensemble des acteurs économiques (Chavance, 2007, p. 75). Or, le recours à cette forme d'enchères fait l'objet d'une opposition constante de la part du personnel ONF, alors même qu'elle n'est plus appliquée depuis plusieurs siècles.

2 - Une procédure jugée financièrement inefficace par l'ONF.

L'analyse historique des différents types d'enchères choisis par l'Administration forestière pour commercialiser les bois publics nous a permis de voir que si la procédure d'enchères montantes a occupé une position privilégiée entre le 16^{ème} siècle et le début du 19^{ème} siècle, les critiques formulées à son encontre ont fini par remettre en cause son utilisation. Rappelons que le reproche adressé à cette forme d'enchère était focalisé sur son incapacité à lutter de manière efficace contre les phénomènes de collusion (Meaume, 1862, p. 27). Or, nous avons vu qu'en réalité la pratique des ententes n'était pas facilitée par le type d'enchères mais bien par la capacité qu'offrait la réglementation aux acheteurs de surenchérir plusieurs jours après que les bois eurent été une première fois adjugés au plus offrant lors de la séance de vente.

Néanmoins, plusieurs études empiriques²⁶⁶ ont démontré que le risque de collusion pouvait être particulièrement significatif lorsque le vendeur utilisait la procédure d'enchères montantes : « *Dans ce type d'enchères, les offreurs peuvent utiliser les premiers moments quand les prix sont encore bas pour signaler qui devrait gagner tels objets, et alors se mettre d'accord tacitement pour arrêter de faire monter les prix* » (Klemperer, 2002, p. 170). La capacité des acteurs à s'entendre trouve son origine dans le fonctionnement propre de cette forme d'enchères où l'élimination des candidats n'a lieu que de façon progressive à la différence des deux autres formes d'enchères possibles où elle est directe.

²⁶⁵ Le fonctionnement du tirage au sort fait l'objet d'un développement spécifique (Cf. Chapitre 2. 1.2.4.)

²⁶⁶ Pour avoir une présentation détaillée de ces études, Cf. Klemperer (2002).

En effet, les dangers pour les acheteurs souhaitant élaborer une entente sont, premièrement, qu'un des membres du groupe trahisse le reste du groupe en modifiant son comportement le jour de la vente, et deuxièmement, qu'un candidat extérieur au groupe puisse perturber la stratégie mise en place : « *Dans la, pratique, les ententes seraient peut-être favorisées par cette nouvelle procédure puisque les acheteurs habituels pourraient d'avance se concerter sans risque sur une répartition. Si, en effet, un inconnu surgit, on peut surenchérir* » (Chapon, 1961, p. 253). Ainsi, compte tenu de la faculté laissée au représentant du groupe d'intervenir pour effectuer à son tour une offre supérieure, le risque de déviance est finalement absent de cette procédure.

Or, si l'on considère que localement on retrouve dans les ventes la même communauté d'acheteurs, le risque d'entente est particulièrement notable : « *Au niveau de l'ONF, les clients sont toujours les mêmes. Ils se connaissent entre eux, ils ont des arrangements entre eux, soyons clair. Le système des offres montantes, je ne suis pas sûr qu'avec les arrangements entre eux, ça aurait certainement fait qu'on n'aurait pas été gagnant* » (Personnel de l'ONF n°4).

De plus, la critique émise par les vendeurs à l'encontre de ce type d'enchères est liée à la transmission d'informations. Premièrement, la procédure d'enchères montantes procure à l'acheteur l'information sur le prix auquel ses concurrents cessent de concourir pour le lot de bois, ce qui lui permet de réajuster en fonction ses propres estimations. Cette somme de données peut contribuer à diminuer le niveau de concurrence entre les acheteurs. Deuxièmement, le regroupement dans la salle des ventes des acheteurs favorise, dans une procédure jugée plutôt lente, les échanges d'informations : « *Les gens se font des coups d'œil, ça va moins vite* » (Personnel de l'ONF n°3). Les acheteurs ont plus de temps pour échanger et développer des ententes spontanées : « *Dans une salle des ventes, les acheteurs se connaissent, se voient, et donc euh : Ah tiens, je vois que Martin est intéressé, je vois que François est intéressé, je vois que Pierre est intéressé, je les connais donc on va s'entendre* » (Personnel de l'ONF n°2).

L'autre argument mentionné par l'ONF pour refuser d'appliquer la procédure d'enchères montantes trouve son origine dans l'aversion des acheteurs face au risque de ne pas obtenir suffisamment de bois pour assurer la survie de leur entreprise. Cette peur les conduit dans le cas d'une enchère au premier prix ou d'une enchère descendante à revoir leur arbitrage entre le gain espéré et la probabilité de gagner le lot au profit du deuxième critère. Les acheteurs ont alors tendance à faire des propositions de prix plus élevés que dans le cas des enchères montantes, où ils sont toujours à temps de surenchérir : « *La vente aux enchères est*

certainement la méthode la plus objective de répartition des coupes. Mais elle peut être pratiquée de diverses manières. Les enchères descendantes ont — nous l'avons vu — comme conséquence de pousser les prix à la hausse parce que chacun craint toujours d'être devancé par un concurrent plus prompt. Et l'on comprend que le suréquipement n'est pas fait pour diminuer ces appréhensions » (Chapon, 1961, p. 252).

En conséquence, la mobilisation par l'ONF de ce type d'enchères montantes est jugée par son personnel comme contreproductive car elle entraînerait selon eux une probable diminution des recettes obtenues dans les ventes.

3 - Le rejet massif des acheteurs : la peur de la surenchère.

Bien que n'ayant jamais été confrontés aux enchères montantes, les acheteurs manifestent avec force leur opposition à une éventuelle utilisation de ce type d'adjudication en invoquant deux arguments : la longueur de la vente et le risque de surenchère.

Le premier écueil mentionné par les acheteurs est lié au fait que cette procédure a plutôt tendance à rallonger de façon significative la durée de vente des lots. En effet, la possibilité de surenchérir sur les autres acheteurs rend plus long le temps de vente de chaque lot : *« Lorsqu'on évoque cette question, les tenants des dispositions en vigueur objectent qu'une telle pratique rendrait les ventes très longues. Il est probable qu'elles seraient plus longues, mais seule l'expérience peut dire dans quelle mesure »* (Chapon, 1961, p. 252). Or, sachant que les catalogues des ventes comportent jusqu'à plusieurs centaines de lots, et que les acheteurs sont tenus de participer à plusieurs ventes au cours de l'année, le risque pour eux est d'avoir toujours moins de temps à consacrer à leur activité. Ceci est particulièrement problématique pour les petites unités où la personne qui achète les bois participe de façon active à l'activité productive de l'outil de transformation.

A côté de cet aspect pratique, le principal reproche cité par les acheteurs concerne la forte concurrence favorisée par ce type de procédure. Ce risque provient de l'opportunité laissée aux acheteurs de réfléchir et : *« de pouvoir reprendre l'avantage par une surenchère raisonnée sans craindre qu'un dixième de seconde soit une cause d'élimination »* (Chapon, 1961, p. 252), comme cela peut être le cas avec des enchères au rabais. On comprend dès lors que cette caractéristique technique de la procédure d'enchères montantes soit assez peu

appréciée des acheteurs. Tout le savoir-faire pour être plus rapide que les autres pour obtenir le lot lors des adjudications au rabais disparaît dans cette procédure où tout le monde a le pouvoir après réflexion de faire une offre supérieure. On retrouve ce même argument chez les partisans des adjudications sur soumissions où, s'il n'est pas plus question de rapidité comme avec les enchères au rabais, l'impossibilité faite aux acheteurs de proposer une nouvelle offre, garantit aux participants que la concurrence prend fin une fois les offres reçues par le directeur de vente²⁶⁷. La procédure d'enchères montantes comporte à la différence des deux autres protocoles un risque de surenchère, jugé dangereux par les acheteurs pour leur survie : « *Là c'est la mort. Vous ne vous rendez pas compte ce que c'est ça. Mettez vous dans le contexte d'un acheteur. Vous avez été voir des coupes. Les gens ont fait des prix sur les coupes et admettons vous avez 50 coupes. Vous êtes allés en voir 25 ou 30. Vous avez une coupe, vous avez mis 100, l'autre la prend à 120. On recommence pour une autre coupe vous avez mis 120, l'autre va la prendre à 150. On va arriver à combien ? Parce que vous arrivez dans le milieu de la vente, vous vous dites : il faut que j'achète. Là c'est le pire, parce que là on vous pousse, vous faites tout et n'importe quoi. Vous tuez le restant* » (Acheteur de bois n°17).

Derrière cette inquiétude, il faut aussi voir une véritable remise en cause d'une procédure perçue comme incapable d'assurer sa fonction principale qui est de définir une valeur socialement acceptable par les membres de la communauté des acheteurs : « *Alors là c'est folklorique, les prix montent, ils flambent, c'est le cas de le dire, c'est des prix délirants, là* » (Personnel de l'ONF n°3). En effet, en cas de surenchère causée par cette procédure, les prix obtenus risquent de ne plus être conformes avec la réalité économique des industries de la première transformation, d'où une opposition catégorique des acheteurs envers cette procédure : « *Ce serait pire que tout !* » (Acheteur de bois n°17)

4 - L'opposition de la procédure d'enchères montantes aux normes informelles.

Dans notre premier chapitre, nous avons démontré que l'échange marchand, soumis au filtre de la connaissance économique, est par ailleurs contraint par l'action simultanée des facteurs sociaux, politiques et institutionnels. Cette interaction entre les différentes formes d'encastrement est à l'origine de réticences à recourir à la procédure d'enchères montantes de la part des participants aux ventes. Pour comprendre les raisons non économiques de ce rejet,

²⁶⁷ La possibilité de refaire des offres n'est envisageable que dans les cas où celles-ci n'ont pas atteint le prix de retrait fixé par les communes ou l'ONF.

il est opportun de rappeler que les règles formelles doivent avant tout : « être la « traduction » logique de celles informelles, dans lesquelles la population se reconnaît » (Bajenaru, 2005, p. 7). Partant de ce principe, on peut estimer que les normes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite) ont une action contraignante sur la création et l'utilisation des normes formelles (constitutions, lois, droits de propriété) (North, 1991).

Ainsi, dans le cadre des ventes de bois, l'opposition des acteurs à l'utilisation de la procédure d'enchères montantes est en partie justifiée par le souhait des acheteurs d'éviter une guerre des prix fratricide et par la volonté du personnel de l'ONF de ne pas créer de l'instabilité dans la filière. Bien que n'ayant, pour la quasi-totalité d'entre eux, aucune expérience concrète des ventes de bois aux enchères montantes, les acheteurs considèrent que cette procédure ne peut qu'entraîner le développement de pratiques contraires à la stabilité des relations sociales. En effet, si l'on considère comme R. Cassady qu'aux enchères montantes : « la concurrence entre les acheteurs est à son niveau d'intensité maximale » (Cassady, 1967, p. 59), le danger est de se retrouver avec des prix qui augmentent à mesure que les lots sont mis en vente pour atteindre des niveaux sans lien avec la réalité du marché : « Ça serait encore pire parce qu'il y en a, ils ne savent pas s'arrêter » (Acheteur de bois n°2). Ceci explique pourquoi : « nombreux sont les acheteurs eux-mêmes qui déclarent préférer le système des enchères descendantes, comme étant moins susceptible d'aiguiser les inimitiés toujours fréquentes entre concurrents et auxquelles le système des enchères montantes peut donner libre cours » (Chapon, 1961, p. 252). Le risque d'une possible surenchère est jugé dangereux pour la cohésion sociale du groupe car il ne pourrait déboucher que sur une dislocation des liens sociaux établis de longue date.

De son côté, le personnel de l'ONF refuse de commercialiser les bois aux enchères montantes car il ne souhaite pas être l'artisan d'une éventuelle discorde chez les acheteurs : « Je crois que l'on ne voulait pas foutre tout simplement la zizanie entre les clients, parce que ce mode de vente : et puis toi, je te mets un truc, je te mets une offre supérieure parce que je ne supporte pas ta sale gueule, ça existe. Les enchères montantes se pratiquent dans les différentes communes dans lesquelles on fait des petits lots de bois²⁶⁸. Il faut voir quelques fois que les prix augmentent parce qu'on a voulu régler un compte avec son voisin » (Personnel de l'ONF n°4). Cette décision témoigne de la volonté de l'ONF de : « garder son

²⁶⁸ Ces ventes aux enchères montantes sont mises en place dans les communes pour vendre le bois d'affouage aux particuliers.

éthique » (Acheteur de bois n°17) lors de la vente. Elle rappelle que les responsables commerciaux de l'ONF ne focalisent pas leur choix en matière de procédure d'enchères sur le seul critère financier mais cherchent à garantir une certaine stabilité des prix afin de contribuer de façon active au développement de la filière bois : « *Nous, vous voyez bien c'est toujours pour défendre la filière, les Eaux et Forêts avant, l'Office maintenant a toujours une mission, c'est le développement de la filière, ce n'est pas de l'écraser, de la tuer. Alors si on vend une œuvre d'art comme à Drouot, il y a 16 salles des ventes qui tournent en même temps et bien je peux vous dire que là les prix... Vous voyez une affiche de Tintin, une fois il y a un prix de 2 000 €, elle monte à 10 000, c'est délirant. Vous n'imaginez pas qu'on vende des coupes de bois comme ça, le lendemain c'est la faillite complète, c'est-à-dire que le lendemain il y en a un qui a du bois, les autres sont en faillite et celui qui a payé trois fois le prix ou même seulement 50% ou même 20% au-dessus, il est en faillite. Alors, le problème c'est que ce mode d'enchères est plus difficile à réguler, ça ne se régule pas comme dans l'enchère descendante* » (Personnel de l'ONF n°3). Le système des enchères montantes n'est pas considéré comme étant : « *sain. Ce n'est pas professionnel, ce n'est pas une œuvre d'art* » (Personnel de l'ONF n°8).

Ainsi, malgré la présence des enchères montantes parmi les procédures d'adjudication instituées dans le règlement des ventes de l'ONF, les représentations sociales qui y sont associées rendent ce type d'enchères totalement inopérant : « *Je ne m'étais jamais posé l'intérêt de ce mode de vente et je crois que je ne me la poserai jamais en fait, parce que je ne crois pas qu'à l'Office beaucoup de monde souhaite y aller. Je ne crois pas que la profession manifeste le souhait d'y aller non plus. Donc, c'est dans les textes et ça va y rester* » (Personnel de l'ONF n°8).

b) La procédure d'enchères au rabais.

La procédure d'enchères au rabais occupe dans la culture des forestiers une place privilégiée même si, dans la pratique, depuis les tempêtes de 1999, son recours est bien moins conséquent que sur la période allant du 19^{ème} à la fin du 20^{ème} siècle. Choisie initialement pour lutter contre la collusion, cette procédure d'enchère orale provoque, de par son « *design* » (1), l'émergence d'émotions chez les enchérisseurs au point d'affecter au cours de la vente leur raisonnement cognitif (2). Néanmoins, malgré l'intensité émotionnelle, cette procédure reste particulièrement appréciée à cause de ses modalités de fonctionnement propres,

particulièrement bien intégrées au fil du temps par des générations d'acheteurs rompus à sa pratique (3).

1 - Les caractéristiques de la procédure d'enchères au rabais.

Selon R. Cassady, les adjudications au rabais, appelée aussi « *enchères descendantes* » ou bien encore : « *enchères hollandaises* » sont souvent choisies pour assurer la : « *vente de biens non standardisés où des différences de qualité requièrent de la flexibilité* » (Cassady, 1967, p. 63). Initialement utilisée en Hollande pour mettre en vente les fleurs, cette procédure s'est largement répandue au niveau mondial en assurant la commercialisation de nombreux produits comme par exemple les récoltes agricoles, le bétail ou bien encore les poissons fraîchement pêchés en mer.

Ce type d'enchères est caractérisé par une procédure dans laquelle le vendeur, après avoir fixé un prix de départ supérieur à son prix de réserve, diminue les tarifs jusqu'à ce qu'un acheteur potentiel se décide à prendre le bien vendu ou que le bien soit retiré au prix de retrait. D'un point de vue pratique, ce type d'enchères peut prendre des formes différentes. Ainsi, alors que dans certaines ventes, l'annonce des prix est réalisée de façon orale par une personne, d'autres ont remplacé l'intervention orale par un mécanisme automatique, appelé « *cadran* », comme dans le cas des criées pour les ventes de poissons. Les acheteurs sont alors assis derrière des pupitres et manifestent leur volonté d'achat en appuyant sur un bouton positionné devant eux.

Dans les ventes de bois publics, la procédure fait intervenir un agent forestier de l'ONF qui crie de façon décroissante des tarifs déterminés en partant d'une mise à prix fixée par le directeur de la vente : « *La mise à prix, énoncée par le directeur de la vente, est diminuée successivement d'après un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication. L'adjudication est prononcée au chiffre du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un acheteur* » (ONF, 2008a, p. 32). Dans la pratique, l'annonce des tarifs est effectuée par un agent de l'ONF que l'on appelle le « *crieur*²⁶⁹ ». Le directeur de la vente se charge de son côté de retirer le lot lorsque le crieur atteint le prix de retrait qu'il a fixé antérieurement et d'annoncer officiellement la situation du lot à la fin de l'enchère : « *vendu à X pour la somme de Y € ou retiré à la somme de Y €* ».

²⁶⁹ L'influence du crieur sur la tenue des enchères fait l'objet d'une analyse détaillée dans la section 2.3.

La procédure du rabais se distingue de celle des enchères montantes sur deux points : le processus d'élimination des candidats et la révélation d'informations sur le niveau des offres. Pour ce qui est de la première caractéristique, on note que le processus d'éviction des acheteurs potentiels s'opère en une seule fois dans le cas des enchères descendantes et non de façon progressive comme avec les enchères anglaises (Naegelen, 1988, p. 19). En effet, dès lors qu'un acheteur crie « *prends* », il n'est plus possible pour un autre acheteur de se porter acquéreur du lot. L'élimination est directe. Cette caractéristique est particulièrement intéressante pour l'ONF car elle diminue le risque de collusion entre les acheteurs à la différence des enchères montantes (Cassady, 1967, p. 63). Il est effectivement plus risqué pour les acheteurs de mettre en place des ententes car ces derniers ne sont pas à l'abri qu'un participant extérieur au groupe leur saisisse le lot : « *De toute façon c'est simple, si nous on est que 2, 3, on est de R., on a toutes les coupes qui sont là, on se dit bon on est trois, toi t'en prends 5, moi j'en prends 5, toi t'en prends 5, mais il y a toujours un étranger, un gars d'ailleurs qui va venir, qui va en piquer une, et c'est souvent comme ça. Et c'est fini là. C'est un autre, c'est un étranger parce qu'on ne peut pas se mettre d'accord avec tout le monde* » (Acheteur de bois n°3). L'impossibilité de surenchérir dans le cas de la procédure d'enchères descendantes constitue une menace pour les acheteurs tentés de se répartir les lots avant la vente.

La deuxième caractéristique qui distingue les enchères au rabais des enchères montantes concerne la structure d'information détenue par les acteurs à propos du degré de concurrence sur chaque lot et du niveau des offres faites par les enchérisseurs. A la différence de la procédure d'enchères montantes, celle du rabais délivre beaucoup moins d'informations. Au moment où un acheteur dit oralement qu'il prend le lot, aucune précision n'est donnée sur le nombre de candidats en concurrence pour ce lot. De plus, personne ne sait combien d'acheteurs potentiels étaient prêts à se porter acquéreur et à quel prix. On ne peut donc pas connaître l'écart entre le prix final et la seconde meilleure offre, ce qui réduit grandement le degré de transparence : « *L'enchère, elle part à 50, hop, à 42, il y a un mec qui crie. Personne ne saura jamais, vu que c'est un tissu de maquignons la filière bois, personne ne saura jamais qui voulait le lot* » (Personnel de l'ONF n°5). Cette absence d'information est d'ailleurs à l'origine de la volonté de la filière et de l'ONF d'utiliser la procédure des adjudications sur soumissions à la suite des tempêtes de 1999 (CESEL, 2011, p. 37). A cette époque, nous l'avons précédemment évoqué, l'effondrement du marché du bois avait décidé les acteurs à

choisir une procédure qui leur permettait d'avoir une meilleure lisibilité²⁷⁰ sur les offres de prix afin de retrouver une évaluation socialement acceptable par l'ensemble de la communauté. Pourtant, d'un point de vue théorique et malgré sa dimension dynamique, les agents disposent dans les enchères au rabais : « *de la même information pour définir leur offre* » que dans les adjudications sur soumissions au premier prix (Préget, 2006, p. 14). La procédure d'enchères descendantes est stratégiquement équivalente à celle de l'adjudication au premier prix (Krishna, 2010, p. 4).

D'un point de vue stratégique, l'acheteur qui participe à l'enchère au rabais doit, à partir de son estimation sur la valeur du lot, fixer son offre. Ainsi, si le lot proposé est estimé par l'acheteur à 10 000 €, il peut décider à l'avance de le prendre à ce prix là, ce qui ne lui garantit pas pour autant de gagner l'enchère, d'autres acheteurs ayant pu avoir une estimation supérieure. Toutefois, en faisant ce choix qui améliore ses chances d'obtenir le lot, il se retrouve avec un bénéfice nul. A l'inverse, si cet acheteur décide, alors que le prix vient d'atteindre son estimation, d'attendre pour prendre le lot, il améliore à chaque baisse du tarif son bénéfice, équivalent à l'écart entre son estimation et le prix payé, mais il augmente simultanément la probabilité de ne pas remporter le lot. L'acheteur est donc tenu d'effectuer son arbitrage entre sa volonté de gagner le lot et son souhait d'augmenter le bénéfice retiré sur ce lot avant même que l'enchère ne commence, exactement de la même manière que dans le cas d'une enchère écrite au premier prix.

2 - Enchère au rabais et émotions.

Dans les modèles traditionnels de la théorie des enchères, les offreurs sont appréhendés comme des agents rationnels qui maximisent leur utilité espérée en prenant en considération les interdépendances avec les actions et les stratégies des autres offreurs. A ce titre, leur comportement : « *n'est pas affecté par des événements qui apparaissent au cours de l'enchère* » (Adam & al., 2011, p. 198). Seulement, la réalité des enchères démontre un tout autre visage des enchérisseurs. Loin d'être des agents froidement rationnels et calmes, les participants aux enchères peuvent voir leur raisonnement cognitif impacté par leurs

²⁷⁰ Ce choix était justifié par l'engagement de l'ONF d'annoncer selon les situations une partie des offres non retenues.

émotions²⁷¹ au point de voir leur discernement altéré au moment d'effectuer leurs offres (Ku, 2000).

Parmi les facteurs qui peuvent affecter le comportement des enchérisseurs, on trouve les modalités de fonctionnement propres à chaque mode d'enchères. Il semble en réalité que certaines procédures d'enchères aient la capacité à générer auprès des acheteurs la : « *fièvre de l'enchère* » (Heyman & al., 2004) caractérisée par un état émotionnel conduisant les enchérisseurs à faire des offres bien au-delà du niveau de prix qu'ils s'étaient initialement fixés : « *le comportement émotionnellement chargé et surexcité des participants aux enchères peut déboucher sur une surenchère* » (Ku & al., 2005, p. 90). Dans le cas des enchères au rabais de bois, ce phénomène est particulièrement visible : « *l'ambiance est fiévreuse, ils se laissent emporter quand même* » (Responsable communal n°10). Ce comportement d'excitation émotionnelle trouve en fait son origine dans l'action exercée par la « *pression du temps* » (Maule & al., 2000) sur les enchérisseurs. En effet, cette procédure ne confère aux acheteurs qu'un temps de réflexion extrêmement court pour se porter acquéreur à chaque tarif annoncé par le crieur : « *Vous allez deux fois plus vite* » (Acheteur de bois n°9). Cette pression temporelle, qui impose des prises de décision raccourcies, alimente : « *l'excitation des enchérisseurs, affecte leur décision d'agir, et les pousse à faire des offres au-delà de leurs limites* » (Ku & al., 2005, p. 93). Plus le rythme de la vente est dynamique et plus la pression du temps accroît l'excitation des acheteurs potentiels mis en concurrence : « *C'est très rapide, vous alignez des sommes très importantes en un quart de seconde, ce qui fait que si vous attendez une seconde de plus ou une seconde de moins, vous avez 2, 3, 4 000 euros de différence ou 10 000 euros selon les lots. C'est plus stressant* » (Acheteur de bois n°8). Ce stress vécu par les acheteurs de bois diminue considérablement leur capacité cognitive à définir de façon rationnelle la valeur des lots : « *Disons que la vente au rabais, je pense qu'on peut se laisser emporter. Il y a plus de pression, on est moins serein* » (Acheteur de bois n°11). Le diktat du rythme imposé par le crieur renforce chez certains acheteurs la peur de perdre le lot convoité : « *Au niveau de la tension, c'est rapide, s'ils se sont loupés, ils se sont loupés, c'est fini !* » (Acheteur de bois n°23). L'impossibilité avec la procédure du rabais de pouvoir surenchérir sur un concurrent oblige les acheteurs à être concentrés tout au long de la vente pour ne pas se faire prendre les lots. Or, l'effort à fournir est considérable lorsqu'on sait

²⁷¹ On peut définir l'émotion comme : « *l'état subjectivement expérimenté qui est caractérisé par une expérience consciente particulière et généralement accompagnée par une excitation physiologique et un comportement expressif* » (Adam & al., 2011, p. 199).

que les ventes durent plusieurs heures et que la fréquence à laquelle s'enchaînent les lots atteint jusqu'à 100 lots en une heure. La persistance de la pression temporelle lors de ces enchères au rabais est alors perçue comme problématique face au risque de voir les prix s'éloigner de la réalité du marché : « *C'est plus risqué et c'est plus... ça donnerait davantage lieu à des dérives, vous surenchérissez, ça ne devient plus raisonnable* » (Acheteur de bois n°8). Ce danger est encore plus grand dans les périodes où l'offre de bois est inférieure à la demande : « *On est sur les nerfs et puis à la fin, comme il nous manque du bois, on fait n'importe quoi, c'est vrai que c'est dangereux pour l'économie* » (Acheteur de bois n°9).

Toutefois, pour que l'effet de pression temporelle soit présent dans la procédure d'enchères descendantes, le vendeur doit²⁷² diminuer le temps de vente alloué à chaque lot en réduisant l'écart entre la mise à prix et le prix de retrait : « *Lors d'une adjudication, vous ne pouvez pas vous permettre de dire, bon, eh bien, le lot, je l'estime à 50 000 € mais je vais faire partir l'enchère descendante, puisque je ne suis pas sûr de mon prix, vous ne pouvez pas la faire partir à 100 000 €, sinon la vente va être interminable, le crieur va vous haïr et les acheteurs vont véritablement se faire chier parce qu'ils auront une estimation autour de 60. Donc résultat, la vente va être invivable et vous allez vous, mal le vivre* » (Personnel de l'ONF n°5).

Or, en faisant cela, il accroît dans le même temps le risque de se faire prendre le lot à la mise à prix, ce qui constitue pour lui une perte financière pouvant être conséquente : « *Vous avez estimé un lot de chênes à 22 000 euros, vous avez donc décidé de partir de 26 000 et puis vous allez vous arrêter à 20 000. Manque de bol, un lot de chêne, c'est tellement compliqué à estimer dans la belle qualité, qu'il y a un mec qui est passé, un trancheur il a dit putain j'arrive à retirer 5 pièces de tranche, vous vous ne l'avez pas vu, le lot lui il l'a estimé à 34 000 ou 30 000, hop, il part en enchères à 26, il y a 4 gars qui gueulent dans la salle. Donc là, vous avez perdu par rapport au prix potentiel. Donc la collectivité pourra vous tirer les oreilles, vous avez perdu 8 000 euros, donc ça fait toujours chier* » (Personnel de l'ONF n°5).

Le directeur de la vente est donc tiraillé au moment de fixer le prix de départ entre sa peur de se faire prendre le lot à la mise à prix et son souhait d'accroître la pression temporelle sur les acheteurs en commençant la vente à un prix peu éloigné de la future meilleure offre : « *On est vraiment comme un surfeur sur la vague. On sent les choses, si on laisse trop, on se fait*

²⁷² Il est important de préciser que la possibilité d'exercer une pression sur les acheteurs repose sur l'engagement ferme du vendeur à ne pas revenir sur son choix de retirer le lot de la vente. Or, nous avons observé lors des ventes qu'en période de faible demande, les directeurs de vente ont tendance à accepter de vendre les lots aux acheteurs qui disent « *prends* » quelques secondes après que les lots aient été retirés. Dans ce cas, la pression sur les acheteurs est bien moins grande car s'ils arrivent à ne pas se concurrencer entre eux, ils n'ont plus qu'à attendre l'annonce du prix de retrait pour se manifester.

prendre à la mise à prix, alors hop on ré-augmente, il y a un jeu entre le directeur de vente et la salle qui procure une grande tension psychique » (Personnel de l'ONF n°2).

Bien que jugée comme étant une procédure très stressante par les acheteurs et les vendeurs : *« une journée de vente, vous êtes sur les rotules »* (Personnel de l'ONF n°4) qui peut déboucher sur un : *« système très inflationniste »* (Acheteur de bois n°17), l'enchère au rabais reste très appréciée, à tel point qu'une partie de la profession a souhaité son retour alors qu'elle avait été délaissée après les tempêtes de 1999.

3 - Les raisons du plébiscite de l'enchère au rabais.

Désormais moins utilisées que les adjudications sur soumissions, les enchères au rabais continuent d'être sollicitées par une partie non négligeable de la communauté des acheteurs qui tirent profit des caractéristiques de cette procédure de vente : *rapidité, présence dans la salle, faiblesse de l'information dévoilée par les participants, savoir-faire technique et habitudes propres à l'enchère au rabais.*

- ***Rapidité de la vente.***

D'un point de vue pratique, la procédure d'enchères au rabais est efficace en termes de durée grâce en particulier à la rapidité de présentation des lots qui est effectuée par le crieur : *« Vous faites, ça dépend des crieurs, mais vous faites entre 80 et 100 articles à l'heure [...] Le système de soumissions, on fait 40 à 50 articles à l'heure, vous avez des ventes qui sont beaucoup plus longues »* (Personnel de l'ONF n°5). Cette promptitude est appréciée des acheteurs qui participent à de nombreuses ventes au cours de l'année et qui estiment que le temps passé aux enchères est pris sur leur temps de travail : *« Vous n'êtes pas obligé de passer toute une journée à une vente pour acheter des bois, que de toute façon si vous les voulez, vous êtes obligé de mettre le prix, que ce soit aux enchères descendantes ou en soumissions, si vous voulez un lot, vous êtes obligé de payer de toute façon. Donc si c'est pour passer une journée de plus pour avoir les mêmes lots, ça ne sert à rien »* (Acheteur de bois n°7). La question de la rapidité est encore plus présente lorsque les lots mis en vente sont de petite taille et par conséquent sont plus nombreux, comme dans le cas des ventes de bois feuillus : *« Le feuillu c'est principalement que des petits lots. Il y a des lots avec même parfois que 5 m³. C'est du bois qui est trié et dans les ventes si vous mettez tous les petits lots, il y en a pour deux jours, c'est beaucoup trop long les ventes. Il y a la première vente de Saint-Dié,*

ils la commençaient à 8 heures, ils la terminaient à 7 heures le soir, et vous savez, vous ne pouvez plus guère réfléchir à 7 heures le soir depuis 8 heures du matin. Vous êtes toujours tendu » (Acheteur de bois n°9).

- ***Présence dans la salle.***

La procédure d'enchères descendantes impose aux acheteurs potentiels au moment de la vente de se manifester de façon orale s'ils souhaitent acquérir un article. Ce mode de fonctionnement oblige donc les acheteurs potentiels à être présents dans la salle ou du moins, d'avoir une personne mandatée pour les représenter. Cette contrainte physique est perçue comme un avantage pour les acheteurs locaux qui croient bénéficier d'un contexte moins concurrentiel durant la vente : « *Quand on fait des ventes au rabais, les gens viennent, les étrangers ne viennent pas forcément. Alors que quand on fait des soumissions, ils ne viennent pas forcément. Tout ce qui peut réduire la concurrence les intéresse* » (Personnel de l'ONF n°6). La procédure des enchères au rabais procure le sentiment d'avantager les acheteurs locaux au détriment de ceux qui viennent de loin préférant dans ces cas là, alors que la demande sur le marché est faible, attendre la tenue de ventes réalisées à proximité de leur secteur : « *Ils sont convaincus que ça enquiquine les acheteurs étrangers [...] C'est vrai qu'un allemand, quand vous lui expliquez ce système-là, il se demande si vous n'êtes pas complètement secoué. Donc, ils ont tendance à penser que cela permet un petit protectorat. Ils ont le droit d'y croire. C'est surtout la question de la présence physique dans la salle qui peut être enquiquinante* » (Personnel de l'ONF n°8).

Mais, au-delà de l'intérêt de voir le nombre d'offres diminué grâce à l'absence d'acheteurs « *étrangers*²⁷³ » aux ventes, la procédure du rabais est appréciée des acheteurs locaux car elle facilite leur perception sur le niveau de concurrence pour chaque lot. En effet, l'avantage du rabais est d'être sûr que tous les concurrents sont présents dans la salle, à la différence de l'adjudication sur soumissions où il est possible de faire parvenir ses offres plusieurs jours à l'avance au directeur de la vente. Or, la probabilité que l'ONF ait reçu des offres d'acheteurs, n'ayant pas pu ou souhaité se déplacer, accroît l'incertitude sur le niveau de concurrence, ce qui contraint les participants à revoir leur stratégie de prix et limite les éventuelles collusions dans la salle (Athey & al., 2011, p. 208).

²⁷³ Le terme d'« *étrangers* » ne fait pas référence aux seuls acheteurs situés hors du territoire national mais englobe d'une manière générale tous les acheteurs situés en dehors de la région Lorraine. Par exemple, les acheteurs francs-comtois sont considérés comme des « *étrangers* » lorsqu'ils décident de participer aux ventes de bois réalisées dans les Vosges.

- ***Faiblesse de l'information dévoilée par les participants.***

Parmi les trois types d'enchères à la disposition de l'ONF, la procédure d'enchères descendantes est celle qui confère le degré d'information le moins élevé car à la fin de la vente, seuls l'identité du gagnant ainsi que le prix de vente sont révélés aux participants, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs. En ce sens, elle se distingue d'une part de la procédure d'enchères montantes où il est possible d'identifier tout au long de la vente les enchérisseurs engagés et le niveau de prix à partir duquel ils abandonnent successivement. Et d'autre part, elle diffère des adjudications sur soumissions où selon le nombre d'offres effectuées, l'ONF peut donner en plus du nom de l'acheteur et du prix de la vente, le : « *montant des deux meilleures offres qui n'ont pas été retenues* » (ONF, 2008a, p. 31).

Cette structure d'information est jugée bénéfique par une partie des acheteurs car elle réduit le niveau de connaissance de l'ONF sur les différentes estimations de prix réalisées et sur le degré de concurrence propre à chaque lot mis en vente. Cette carence informationnelle représente un atout pour les acheteurs qui peuvent plus facilement espérer prendre des lots à la mise à prix : « *C'était un combat entre le gars de l'ONF qui vous proposait des prix parce qu'il avait son prix de retrait et des fois il était en-dessous, il donnait un prix et tout le monde disait « prends », donc il s'était loupé, c'était une tension pour lui, c'était un challenge* » (Acheteur de bois n°23). Cela explique l'opposition au système d'adjudications sur soumissions tel que le pratique l'ONF qui assure au vendeur une information bien plus complète sur les estimations des acheteurs : « *A la criée, c'est en fonction de vous sur l'instant. Ça veut dire que vous donnez votre prix, il est parti, on n'en parle plus. Au pli cacheté, vous donnez à l'ONF la tendance tout de suite, parce que vous avez le premier, vous avez le 2^{ème}, vous avez le 3^{ème}, donc vous donnez des indications de prix. En partant de ça, le vendeur fait une rectification non pas peut-être sur l'instant mais après, tout ça c'est analysé, ce qui est normal. C'est des gens qui font leur boulot, ils font une analyse des choses. Ils se disent : celui là, il était bon, celui là, pourquoi ? Donc on a eu encore tout faux avec ce système. Mais bon c'est comme ça, c'est fini, on n'y reviendra plus. C'est nous qui l'avons demandé, donc on s'est foutu des coups de savate dans le cul depuis le début. Toujours avec cette idée de grands pontes qui avaient une vision hégémonique, ça vient de cette vision des choses. L'intérêt était important, ça leur permettait eux de comparer des prix vis-à-vis des autres, ce que fait l'ONF aujourd'hui ! Ca leur est revenu à travers la tronche, on l'a, on l'a !* » (Acheteur de bois n°23).

L'autre intérêt qui s'avère crucial pour tous les acheteurs de bois réside dans la garantie de moins²⁷⁴ risquer de : « *perdre la face* » (Goffman, 2003) durant la séance de vente en évitant que la communauté s'aperçoive qu'en emportant le lot, le gagnant a surestimé la réalité du prix de la coupe. Ce sentiment est particulièrement présent chez ceux, à l'image des commis de coupe, qui ont déterminé sur le terrain la valeur des lots mis en vente par l'ONF et les communes à partir des qualités et du volume de bois disponible. Ces derniers sont donc plutôt favorables aux enchères au rabais plutôt qu'aux adjudications sur soumissions car elles ne permettent pas de savoir de prime abord si les lots achetés ont été surestimés : « *Autre truc, et il ne faut pas le négliger, c'est le discours des commis. C'est quand-même plus agréable de rentrer au bureau en disant : j'ai eu 4/5^{ème} des coupes que je voulais avoir, que de rentrer au bureau en disant : j'ai acheté les 3/4 des coupes 15% au dessus de ce qu'auraient mis les autres. Moi, j'ai pu remarquer qu'il y avait les commis qui poussaient leur patron en leur disant que le rabais c'est mieux* » (Personnel de l'ONF n°8).

Lors des enchères descendantes, l'acheteur n'a pas, à la différence de l'adjudication sur soumissions, une connaissance précise des écarts qui le séparent des autres offres. De ce fait, celui qui a réalisé l'estimation s'expose moins à d'éventuelles réprimandes : « *Il y a des commis, souvent, qui me disent après les ventes : tiens, je vais me faire engueuler par mon patron parce qu'il a acheté un lot à 70 000 € et la 2^{ème} offre était à 44 000 €. Alors, s'il avait une offre à 46 000 €, il aurait fait économiser 24 000 € à la boutique, donc là mon patron va me foutre une rouste, c'est clair* » (Personnel de l'ONF n°5).

- ***Savoir-faire et habitude propres à l'enchère au rabais.***

La procédure d'enchères descendantes est considérée comme la plus complexe à maîtriser par l'ensemble des acteurs mais aussi comme étant la plus passionnante : « *Au départ, j'étais réfractaire parce que le rabais, c'est quand même exigeant dans un marché que vous ne maîtrisez pas, putain, il ne faut pas se planter sur ta mise à prix, des trucs comme ça. Mais bon, sur le fond, c'est beaucoup plus amusant, c'est plus rigolo, c'est plus fun, c'est plus stressant, mais j'y ai pris goût. Mais bon, ce n'est pas des raisons objectives, c'est des raisons qui sont funs* » (Personnel de l'ONF n°5). Dompter la procédure d'enchères descendantes représente, tant pour le personnel ONF que pour les acheteurs, une forme d'aboutissement

²⁷⁴ La possibilité que le groupe ait conscience de l'erreur d'estimation est toutefois réelle car les réactions dans la salle sont souvent instantanées. De même, des remarques sur l'erreur d'estimation sont souvent effectuées dès la sortie de la vente. (Cf. Chapitre 2. 2.4.3. b).

dans leur carrière professionnelle de vendeur ou d'acheteur, car cela confère à ceux qui y arrivent une certaine reconnaissance professionnelle²⁷⁵.

Pour le vendeur, la difficulté repose sur sa capacité, nous l'avons vu, à donner une cadence de vente élevée afin d'exercer une pression temporelle sur les candidats mis en concurrence. De son côté, l'acheteur doit dominer le rythme rapide de la vente pour transformer cet obstacle initial en avantage concurrentiel. Ainsi, à mesure que les acheteurs prennent part aux ventes, ils développent des effets d'apprentissage²⁷⁶ à l'origine de rendements croissants (Arthur, 1994) : « *On a été habitué à ce type de vente, on suit mieux la vente* » (Acheteur de bois n°2). L'expérience accumulée facilite le sentiment d'être plus à l'aise lors des enchères descendantes, d'avoir un meilleur contrôle durant la séance : « *Par habitude, je dirais qu'on arrivait à mieux gérer sa vente au rabais que par la soumission* » (Acheteur de bois n°27).

Grâce à l'apprentissage effectué au cours des ventes, les acheteurs voient leur habileté à « prendre » les lots progresser : « *J'aimais beaucoup l'enchère descendante, parce qu'on gérait sa vente un petit peu..., par l'expérience, qui fait qu'on avait l'impression de mieux gérer puisqu'en enchères descendantes, vous étiez sûrs d'avoir des lots. En soumissions cachetées, vous pouvez faire 2, 3 ventes sans avoir de lots. C'est une question de réflexe et c'est une question de sentir les choses. Il y a une ambiance. A la criée, ça va tellement vite qu'à mon avis vous réussissez, ça dépend des réflexes* » (Acheteur de bois n°15). Cette dextérité permet aux plus expérimentés de gagner des lots en attendant le dernier moment pour accroître leurs gains : « *C'est vrai qu'avec la rapidité de la criée, vous pouvez gagner une criée facilement, il suffit d'avoir le coup pour acheter. Si par exemple vous êtes long, si vous n'êtes pas nerveux, vous vous faites avoir des lots parce que les gens qui commencent à bouger la tête pour crier « prends » et l'autre qui est derrière il voit et il crie « prends » avant. C'est courant, moi je sais que je me mettais derrière une personne qui achetait beaucoup et je lui piquais souvent les lots comme ça* » (Acheteur de bois n°9).

L'intérêt manifeste de ces acheteurs pour les enchères descendantes, à laquelle ils s'étaient habitués, justifie leur opposition après les tempêtes de 1999 à voir l'ONF abandonner cette procédure pour n'utiliser que les adjudications sur soumissions. La volonté de ne plus utiliser les enchères au rabais, une fois les effets des tempêtes de 1999 estompés, alors que cette procédure était prédominante depuis plusieurs siècles, a été mal accueillie par de nombreux

²⁷⁵ La réussite aux enchères fait l'objet d'un enjeu en termes de réputation qui sera développé de façon spécifique. (Cf. Chapitre 2. 2.4.3.).

²⁷⁶ Pour une analyse détaillée des effets d'apprentissage (Cf. Chapitre 4. 1.2.1.).

acheteurs : « *Le jour où l'on a enlevé les ventes à la criée, ça a été la fin* » (Acheteur de bois n°23). L'argument soulevé par ces derniers était de dire que la procédure d'enchères descendantes permettait à tout acheteur de pouvoir obtenir du bois pour peu qu'il soit habile : « *C'était un des maillons forts de notre société, cela voulait dire qu'un gars qui voulait démarrer, mettons un jeune gars qui voulait démarrer, il mettait le prix qui voulait pour acheter une coupe mais personne ne lui en voulait. Il se démerde c'est lui qui la paye, et puis il a été plus fort que moi puisqu'il l'a acheté, c'est bien. Quand vous donnez un bout de papier, ce n'est plus pareil, vous ne respectez plus les gens. C'est intellectuel. Ça personne ne l'a compris. On est arrivé à un mode de vente qui ne correspond pas du tout à l'esprit de la forêt. Regardez les japonais, ils respectent les traditions et la vente qui était à la criée était une tradition, le jour où vous enlevez une tradition, vous perdez une partie de votre âme et c'est ce qu'on a fait, on a vendu notre âme, c'est fini, on ne reviendra plus en arrière, c'est fini, terminé. On a tué le métier* » (Acheteur de bois n°23).

La procédure d'enchères au rabais était considérée par les acheteurs comme une composante à part entière de leur culture. Au-delà du simple aspect formel, cette institution utilisée pour commercialiser les bois publics était devenue, au fil du temps, une norme informelle dont la suppression constituait une remise en cause d'une partie de la tradition marchande propre à la communauté du bois : « *Autant que notre métier était attractif, intéressant par ce mode de vente qui correspondait ou correspondait pas, parce que vous aviez les gens qui disaient, c'est des magouilleurs, c'est des maquignons, ce qui est faux. Mais la façon de vendre ne correspondait pas intellectuellement à nos dirigeants et à des gens qui ont été à l'école. Vous m'excuserez, mais cette façon de vendre ça les déboussole, ça n'entre pas dans leur esprit, on ne vend pas du bois comme du poisson, ça c'était une connerie intellectuelle, ce qui fait qu'aujourd'hui la filière est morte. [...]. On est entré dans une ère nouvelle où notre métier n'a plus son importance. Ce n'est plus un métier, désocialisation complète du métier* » (Acheteur de bois n°23).

Ceci explique les pressions exercées par une partie de la profession auprès de la Fédération Nationale du Bois pour qu'elle exerce, à son tour, son pouvoir de lobbying auprès de l'ONF pour réhabiliter la procédure d'enchères au rabais : « *Après, la FNB a gueulé pour revenir au rabais, donc on a fait du rabais* » (Personnel de l'ONF n°5). La remise en place de la procédure d'enchères descendantes s'est faite notamment après que les acheteurs ont menacé de boycotter les ventes de bois publics si l'ONF ne revoyait pas son règlement des ventes : « *Pour moi, ça a toujours été... Bon, j'ai été obligé de composer parce qu'il y avait une certaine base morte qui était boycottée et que j'avais besoin d'argent, mais si je n'avais pas*

eu besoin d'argent, je vous garantis que j'aurais supprimé des ventes plutôt que de revenir aux enchères descendantes. J'aurai préféré, mais j'étais aux abois et j'avais besoin d'argent. Mais, c'était la mort dans l'âme que j'ai accepté de composer dans certains cas pour revenir aux enchères descendantes à la place du système des plis » (Personnel de l'ONF n°2).

Néanmoins, même si les acheteurs ont obtenu que la procédure d'adjudications au rabais soit un temps utilisée par l'ONF pour commercialiser les bois façonnés, cette tradition²⁷⁷ en matière de vente est en train de disparaître définitivement en Lorraine et en Alsace. Il semble en effet, que malgré le : « *baroud d'honneur* » (Personnel de l'ONF n°9) d'une partie des acheteurs, la procédure soit définitivement abandonnée à la fin des ventes d'été en 2012²⁷⁸. Dès lors, seule la procédure d'adjudications sur soumissions sera pratiquée, même si le règlement des ventes continuera de faire état de la procédure du rabais.

a) La procédure d'adjudications sur soumissions.

L'adjudication sur soumissions retenue généralement pour passer les marchés publics, mais aussi pour l'attribution de concessions pétrolières ou minières (Naegelen, 1988, p. 20), est à ce jour la principale procédure qu'utilise l'ONF pour commercialiser les bois publics dans le cadre d'un appel à la concurrence. Ce type d'enchères écrites aux caractéristiques spécifiques (1) s'est imposé depuis les tempêtes de 1999 grâce en particulier à sa capacité à révéler des informations sur les soumissions réalisées par les acheteurs potentiels (2).

1 - Les caractéristiques de la procédure.

Les adjudications sur soumissions diffèrent des procédures orales que sont les enchères montantes et les enchères au rabais car dans cette procédure les soumissions sont obligatoirement rédigées. En effet, à la différence des enchères orales où les acheteurs sont tenus d'être présents dans la salle, l'adjudication sur soumissions, appelée aussi « *pli* » par les professionnels, donne l'opportunité aux concurrents de présenter des offres par courrier recommandé ou support télématique sécurisé, plusieurs jours avant la vente : « *Les*

²⁷⁷ Cette tradition restait surtout présente en Moselle et en Alsace en raison de la spécificité locale qui consiste à vendre le bois façonné en régie.

²⁷⁸ Cette décision a été prise lors d'une réunion organisée le 24 novembre 2011 entre les représentants des acheteurs et l'ONF. Au cours de cette réunion, les acheteurs ont obtenu que soit maintenue la procédure du rabais jusqu'à la fin de la campagne 2011-2012, au prix de menaces de boycott comme ce fut le cas lors de la vente du 28 octobre 2011 à Velaine en Haye.

soumissions sont transmises avant la vente pendant le délai et avant la date fixés par la publicité de la vente » (ONF, 2008a, p. 30). Dans ce cas-là, le dépôt des soumissions est subordonné à un formalisme précis : *« Les soumissions sont rédigées en français et présentées sur papier à entête professionnelle. Elles comportent une identification juridique complète du candidat et la justification de la qualité du représentant de la personne morale candidate apte à l'engager. Elles sont obligatoirement signées. Les soumissions transmises par voie postale ou remises contre récépissé, sont communiquées sous double enveloppe fermée. L'enveloppe extérieure doit porter le nom du soumissionnaire et la nature de son contenu (ex : « soumission pour l'adjudication du ... »). Pour chaque lot, une enveloppe intérieure sur laquelle sont inscrits le numéro du lot et le nom du candidat, contient l'offre. Les soumissions ainsi reçues sont enregistrées par les services de l'ONF, sans être ouvertes, sur une liste nominative avec la date de leur réception au fur et à mesure de celle-ci* » (ONF, 2008a, p. 30). Pour ceux qui participent à la séance de vente, les soumissions : *« peuvent être rédigées sur papier libre, sous réserve de comporter une identification complète de l'acheteur et la justification de la qualité du représentant de la personne morale apte à l'engager. Elles sont obligatoirement signées. Elles peuvent aussi être faites sur support électronique instantané lorsque l'ONF offre cette possibilité* » (ONF, 2008a, p. 30). Une fois les soumissions rassemblées au bureau, il appartient au directeur de la vente de les ouvrir et de prononcer l'adjudication au bénéfice de la soumission la plus élevée²⁷⁹, à condition que celle-ci dépasse le prix de retrait fixé par l'ONF ou la commune²⁸⁰.

Il importe de mentionner que les acheteurs ont le droit de faire parvenir avant et pendant la vente plusieurs offres, même si, à la fin, seule la plus forte est retenue par le directeur de la vente. Cette liberté offerte dans la réglementation des ventes de l'ONF est relativement rare dans ce genre de procédure car d'une manière générale les acheteurs ne sont autorisés à soumettre qu'une offre (Del Degan & Massé, 2008, p. 11). Bien que cette liberté de surenchérir ne dure qu'un très court instant, elle a une incidence sur la stratégie des acheteurs, notamment lorsqu'ils se connaissent bien entre eux. Par exemple, il est tout à fait concevable pour l'acheteur de faire une première offre avec un prix inférieur à ce qu'il est véritablement prêt à mettre et de garder sur sa table une deuxième offre, pré-rédigée, qu'il soumettra le cas

²⁷⁹ Le vainqueur de l'enchère paie le prix qu'il a inscrit sur sa feuille ou qu'il a entré sur son boîtier électronique. Cette procédure appelée aussi « *enveloppe fermée au premier prix* » se distingue de l'enchère dite à la « *Vickrey* » ou « *enveloppe fermée au second prix* » dans laquelle le vainqueur ne paie pas le montant rédigé sur sa soumission, mais le prix de la seconde meilleure offre.

²⁸⁰ En cas de soumissions équivalentes, le lot est tiré au sort entre les multiples concurrents.

échéant, s'il voit que certains de ses concurrents font à leur tour des soumissions : « *Vous avez parfois des gens qui en mettent deux, c'est-à-dire qu'ils en ont mis un, ils voient 2, 3 qui en mettent, ils en refont un deuxième* » (Acheteur de bois n°23). L'avantage pour l'acheteur est donc de voir venir ses concurrents et d'adapter en fonction ses offres de prix. En contrepartie, cette pratique contribue à ralentir considérablement le rythme de la vente : « *L'autre souci : c'est très, très long. C'est que le scieur devrait aller beaucoup plus vite dans sa soumission puisqu'on assiste à des choses aberrantes. Tout le monde est prêt et on n'a pas une soumission. Je pense que l'ONF devrait être beaucoup plus strict sur ce domaine-là. Et ceux qui n'ont pas donné dans les temps et bien, on avance ! Moi ça me crispe parce que je n'aime pas ce genre-là. Alors on attend, parce qu'il y a Paul qui a soumissionné, Ah, mais s'il a soumissionné lui, alors nous aussi. Non, on a tant de secondes pour le faire, on le dépose et puis c'est comme ça* » (Acheteur de bois n°15). Cependant, la récente modification technique qui consiste à remplacer les soumissions sur support papier par des soumissions électroniques vient remettre en cause cette pratique des offres multiples jusqu'alors autorisée par l'ONF²⁸¹.

2 - Une procédure souhaitée pour sa structure d'information.

Bien que les procédures d'enchères orales divergent des procédures écrites car elles obligent les acheteurs à être présents dans la salle, cette différence est perçue comme superficielle : « *pour des agents rationnels* » (Khrisna, 2000, p. 4). Il existe dans la théorie des enchères une équivalence stratégique entre la procédure d'enchères descendantes et celle des adjudications sur soumissions au premier prix, la structure d'information étant identique dans ces deux procédures d'enchères (Naegelen, 1988, p. 20). Néanmoins, cette équivalence stratégique suppose que, dans les deux cas, les concurrents ne connaissent au final que la meilleure offre. Or, dans l'adjudication au premier prix, il est prévu que les acheteurs potentiels puissent bénéficier, dans certains cas, d'informations supplémentaires sur les offres perdantes pour chaque lot, leur assurant une meilleure structure d'information sur l'ensemble de la vente.

Ainsi, le règlement des ventes de l'ONF²⁸² impose que soient communiquées les offres passées par les candidats selon les règles suivantes : « *Pour chaque lot vendu dans le cadre*

²⁸¹ L'influence de l'informatisation des ventes sur le fonctionnement des enchères fait l'objet d'un développement distinct. (Cf. Chapitre 2. 2.2.2.b).

²⁸² Le règlement des ventes a été modifié en séance du conseil d'administration de l'ONF le 28 juin 2002 (résolution 2002-04) pour permettre la communication d'informations sur les offres non retenues dans le cadre des ventes de bois avec appel à la concurrence.

d'une adjudication sur soumissions, les informations concernant le nom de l'acheteur et le montant de la vente sont disponibles auprès des services de l'ONF. En outre, si le représentant du propriétaire de la forêt concernée l'a expressément autorisé, il peut être donné connaissance du montant des deux meilleures offres qui n'ont pas été retenues, sous réserve de respecter l'anonymat de leurs auteurs. Cette communication est faite lot par lot, de manière instantanée et non tracée. Le respect de l'anonymat des auteurs des offres non retenues est ainsi assuré : > en présence d'un total de deux offres reçues, aucune offre non retenue n'est communiquée ; > en présence d'un total de trois ou quatre offres reçues, seule la première offre non retenue peut être communiquée ; > en présence d'un total de cinq offres ou plus reçues, les deux meilleures offres non retenues peuvent être communiquées²⁸³ » (ONF, 2008a, p. 31). Cette volonté de transmettre aux concurrents les montants des offres non retenues répond à la demande formulée par la Fédération Nationale du Bois de retrouver certains repères en matière de prix, alors que les cours des bois avaient subitement chuté à la suite des tempêtes de 1999: « Le prix, les offres, les soumissions, ça a été introduit suite à la tempête. Le marché était tel que même les acheteurs n'avaient plus de référence sur la valeur du bois. Le problème c'est qu'ils achetaient mais ils étaient prêts à payer leur bout de bois compte tenu du prix du marché. C'est surprenant parce que moi si j'achète un lot c'est par rapport à l'utilisation que je vais en faire, au nombre de planches que je vais en tirer et, par ailleurs, je sais à combien je vends mes planches, et je n'ai pas besoin de savoir quel est le prix du marché pour faire mon prix. Donc, on était dans une situation où le marché était trouble et qu'ils avaient envie eux-mêmes de voir, de s'étalonner, et c'est comme ça qu'on a introduit le système de soumissions » (Personnel de l'ONF n°4). L'annonce des offres non retenues a ainsi considérablement amélioré la connaissance des acteurs sur les estimations des prix des bois, au point de soulever des inquiétudes sur le risque de favoriser des pratiques anti-concurrentielles. Cette question a donc fait l'objet d'une question auprès de l'Autorité de la concurrence qui en a conclu que l'annonce des offres n'était pas contraire au jeu de la concurrence garanti par les mécanismes des enchères : « La procédure de communication des prix des offres non retenues introduite par l'article 1-5 du règlement de l'ONF apporte aux acheteurs participant à la vente une information sur la valeur donnée à chaque lot par plusieurs concurrents non identifiés. Cette information supplémentaire peut avoir pour effet

²⁸³ Dans la résolution 2001-10 prise lors de la séance du conseil d'administration de l'ONF le 18 octobre 2001, l'ONF a accepté à titre expérimental jusqu'au 31 décembre 2001 de comparer deux situations : le cas où seule la meilleure offre retenue est connue des acheteurs et le cas demandé par la FNB pour une meilleure lisibilité où les meilleures offres non retenues sont communiquées aux acheteurs. Le niveau d'information était donc supérieur lors de l'expérimentation que dans la résolution prise ultérieurement en 2002 où les acheteurs bénéficient au mieux des deux meilleures offres non retenues.

de réduire le risque individuel des acheteurs de surévaluer les lots et, le cas échéant, de diminuer le produit global retiré par l'ONF de ses ventes. Ce double effet du mécanisme d'information, sur les prix et l'efficacité des enchères pour le vendeur, ne porte pas, en lui-même, atteinte au jeu de la concurrence, ce que paraissent démontrer les statistiques fournies à partir de l'expérimentation qui a été menée, même si, compte tenu des perturbations importantes qui ont affecté le marché après la tempête du mois de décembre 1999, il convient probablement de relativiser les résultats de cette étude. Le Conseil note, de surcroît, que des précautions opportunes ont été prises par le règlement qui d'une part, prévoit l'anonymat des auteurs des offres non retenues, et d'autre part, limite le nombre des offres non retenues qui seront révélées en fonction du nombre d'offres qui ont été reçues » (Autorité de la concurrence, 2003, p. 2). Pour autant, l'Autorité de la concurrence a, dans sa décision, mentionné qu'il pouvait y avoir un risque potentiel d'ententes sur ce marché : « La procédure mise en place peut conduire à faciliter la mise en œuvre d'une concertation entre acheteurs, dès lors que l'efficacité d'une éventuelle entente serait confortée par la connaissance des offres remises, dans la mesure où ces informations diffusées dans un cercle restreint de participants pourraient rendre plus aisée la détection d'opérateurs enfreignant la politique de prix arrêtée collectivement par les participants de l'entente et l'exercice de représailles à leur rencontre » (Conseil de la concurrence, 2003, p. 3). Face à ce risque, l'Autorité a alors rédigé une recommandation : « Le conseil observe que cet effet préjudiciable à la concurrence, découlant éventuellement du dispositif établi par l'ONF, pourrait être en partie corrigé par une modification de la nature des informations diffusées, par exemple, en révélant la moyenne des prix des offres non retenues à l'issue de l'attribution de chaque lot, dès lors que le nombre minimum de participants requis par l'article 1-5 est réuni, plutôt qu'en révélant le montant d'offres individuelles avec leur rang » (Conseil de la concurrence, 2003, p. 3). Cependant, cette recommandation n'a pas été suivie d'une modification du règlement des ventes de l'ONF.

Dès lors, grâce au niveau d'information donné, il semble pour les acheteurs qu'il soit : « plus facile d'acheter par soumissions qu'au rabais » (Acheteur de bois n°22). Derrière cette affirmation, il ne faut pas comprendre qu'il est plus aisé pour un professionnel d'obtenir le volume de bois nécessaire à son activité, mais qu'il est moins risqué de se tromper dans les offres transmises durant la vente. En effet, si la procédure d'enchères au rabais est appréciée des acheteurs car elle facilite l'obtention de lots pour les acheteurs les plus expérimentés, l'adjudication sur soumissions a l'avantage indéniable de leur garantir une meilleure visibilité

sur les prix : « *Je pense que la soumission cachetée calme un petit peu le jeu, parce que de voir un petit peu les résultats des autres, ça met en réflexion certains dès qu'ils atteignent des disproportions. Ça doit les interpeller un peu plus. Ça donne une meilleure tendance de vente* » (Acheteur de bois n°15). L'engagement de l'ONF à dévoiler sous certaines conditions²⁸⁴ les offres non retenues fournit aux acheteurs des informations précieuses pour : « *avoir une idée du marché* » (Personnel de l'ONF n°6) en termes de prix : « *Oui, c'est pour ça que, bon, moi j'aime bien savoir où on en est. Euh, vous savez c'est comme on dit, il vaut mieux savoir* » (Acheteur de bois n°10). Chaque concurrent a l'opportunité de calculer, à mesure que les articles s'enchainent, un prix moyen à partir des offres annoncées, ce qui tend à réduire les écarts entre les offres : « *On ne voit plus les écarts que l'on pouvait constater dans les enchères descendantes* » (Acheteur de bois n°17). Par conséquent, grâce à ces informations, les acheteurs prennent moins de risques au moment de rédiger leurs soumissions : « *Je pense que l'enchère descendante risque d'être plus élevée que le pli, c'est évident, parce que le pli, quand vous achetez, vous le voyez si vous faites une erreur, vous vous dites, j'ai dû faire une boulette, alors je ne vais pas refaire une deuxième boulette, alors il achète certainement un peu moins cher et c'est pour ça qu'il y a eu la bagarre pour avoir la transparence. C'est sûr que le pli ça revient moins cher parce que les scieurs s'aperçoivent qu'ils ont dû faire une erreur* » (Acheteur de bois n°9). L'annonce par le directeur de la vente, dans le cas où l'information est la plus complète, de l'offre retenue et des deux offres non retenues procure une base de comparaison plus grande : « *On peut voir s'il y a 3 adjudicataires qui sont dans une même fourchette, bon c'est que les trois-là ont bien estimé ou ont la même idée du lot de bois-là* » (Acheteur de bois n°7). Cela amoindrit la pression psychologique sur les acheteurs qui sont moins inquiets d'avoir des estimations éloignées des autres concurrents : « *Je pense que c'est moins stressant, on fait moins d'erreurs* » (Acheteur de bois n°10). Cela limite au final : « *les aberrations parfois observées aux achats, dans certaines ventes enflammées* » (Rérat, 1998, p. 45).

Si la demande de recourir à la procédure des adjudications sur soumissions a été initialement faite par les acheteurs : « *On a quand même accédé à ce que vous voulez, la FNB, pour leur permettre d'avoir une vision* » (Responsable communal n°13), pour : « *égaliser les prix* » (Acheteur de bois n°22), il faut néanmoins ajouter que l'ONF et les communes ont eux aussi tiré profit de cette règle : « *Il est intéressant de savoir où se situent les autres [...] comment se*

²⁸⁴ Deux conditions sont requises : un nombre d'offres suffisant et la présence d'un vainqueur pour le lot mis en vente.

situe le marché » (Responsable communal n°6) en obtenant une meilleure appréciation de la demande par rapport aux enchères au rabais. En effet, pour chaque lot mis en vente, le vendeur détient deux types d'informations. Il sait combien d'enchérisseurs ont décidé de soumissionner ainsi que les prix proposés pour devenir le propriétaire du lot. La qualité de l'information est donc supérieure avec les soumissions pour le directeur de la vente par rapport aux enchères descendantes où il ne connaît, dans le meilleur des cas, que l'offre de celui qui s'est vu adjuger le lot. Cette procédure d'enchères écrites évite au vendeur l'inconvénient des enchères descendantes dans lesquelles le lot peut être acheté à la mise à prix : « *Ils font les ventes par soumissions cachetées parce qu'avant ils se faisaient avoir à la mise à prix. On a vu des lots qui étaient estimés, allez, pourquoi pas 100 000 € et puis mis à prix et c'était pris, parce que ça valait plus, 120 000, 130 000 €. Ils se faisaient avoir* » (Acheteur de bois n°27). La procédure de l'adjudication sur soumissions, telle qu'elle est pratiquée, met le vendeur à : « *l'abri des surprises* » (Acheteur de bois n°27).

Ce confort conduit le directeur de la vente à avoir une situation plus ou moins attentiste par rapport aux offres rédigées par les acheteurs : « *Parce qu'aujourd'hui ils sont peinarde, ils attendent que ça se passe. Messieurs, donnez et après on fait les comptes* » (Acheteur de bois n°23). Sachant que l'ONF ne s'engage pas sur un prix de retrait fixe avant la vente, le directeur de la vente peut en temps réel modifier ce dernier en fonction des offres reçues. Cet avantage fait que les vendeurs prennent moins de risques lorsqu'en amont ils estiment la valeur des lots de bois : « *Donc, le vendeur, c'est moi, je vous dirais que je préfère les soumissions parce que j'ai moins besoin de me casser la tête pour mes estimations, parce qu'en enchères descendantes, vous allez faire évoluer vos prix entre ça et ça [...]. En soumissions vous avez des papiers, alors vous alliez estimer à 22, génial. Et bien, vous avez une offre à 34, super ! Personne n'en saura jamais rien et donc, hop, vous vendez et c'est fini. Donc, résultat, pour le vendeur c'est moins stimulant, moins vivant, c'est moins exigeant. C'est moins exigeant en termes d'estimation mais c'est plus confortable pour moi* » (Personnel de l'ONF n°5).

Cette somme de données collectées confère à l'ONF et aux communes une connaissance plus fine du marché : « *Du côté du vendeur, la soumission c'est royal, j'ai toutes les offres de mes clients. Je connais ce que peut mettre l'ensemble de mes clients, ça fait que j'ai une base d'historique d'achats, une base de propositions qui est super intéressante* » (Personnel de l'ONF n°5) qui simplifie la fixation du prix de retrait : « *S'ils voient qu'il y en a un qui achète, le 1^{er} achète 20% de plus que les autres. Ils s'en aperçoivent tout de suite qu'ils ont*

fait une boulette, l'ONF. Ils se frottent les mains, c'est sûr. C'est pour ça que ça les fait réfléchir, parce que dans leur prix de retrait, s'ils voient qu'ils ont 6 offres, il y en a un qui met par exemple 10 000 € et les autres 7 000 €, ils voient qu'il y a une boulette pour le 1^{er}. Le 1^{er} a mal vu, il a mal estimé, or eux quand ils font leur étude des prix de retrait, ils le font sur la moyenne, tandis que s'ils la font uniquement sur le 1^{er} prix, ils n'ont qu'un prix, ça leur est utile pour eux, pour savoir où est le prix du marché. Ils prennent les 3 premiers prix, ils prennent la moyenne et puis, ils ont le prix du marché » (Acheteur de bois n°9).

Cette meilleure maîtrise des informations explique pourquoi de nombreux acheteurs sont partisans d'un retour à la procédure d'enchères au rabais : « *Pour les feuillus de belle qualité, je pense que ce n'est pas bien de les mettre sous pli, parce qu'il y a des bouts de bois dont on ne sait pas la valeur que ça a en fait. Ça dépend du client qu'on peut avoir. Par exemple, il y a des gens qui sont spécialisés là dedans, qui vendent du bois en Suisse, au Japon, bon ils ont un client, ils ont un produit et s'ils mettent une soumission, l'ONF sait après le prix de la valeur de leur bout de bois et la vente d'après, ils disent : le même bout de bois, il vaut tant. Tandis que quand c'est aux enchères descendantes, personne ne sait rien. Vous avez un beau produit, mettons un produit de l'Ecole de Nancy, un beau vase, l'expert il dit ça vaut tant, et à la vente dès fois c'est dix fois le prix, et on sait au moment de la vente la valeur du produit. Mais, quand vous mettez en vente une belle grume et puis personne ne sait trop la valeur qu'elle a, eh bien, quand c'est aux enchères, il y en a un qui l'achète, il l'a acheté tant, mais on ne sait pas combien était placé l'autre, combien..., là l'ONF a toutes les cartes dans sa main » (Acheteur de bois n°1). Mais, malgré l'opposition de ces acheteurs qui s'estiment être à la merci de l'ONF, la tendance actuelle va au contraire vers un renforcement du recours à la procédure d'adjudications sur soumissions.*

Au terme de l'analyse des trois procédures d'enchères insérées dans le règlement des ventes de l'ONF, nous pouvons considérer que le choix d'en privilégier une plutôt que les autres ne repose pas sur le seul critère économique mais intègre des considérations sociales et culturelles. Nous avons ainsi démontré que la volonté de ne plus recourir de nos jours à la procédure d'enchères montantes trouve son origine dans des arguments économiques (surenchère, collusion) mais aussi dans le refus de déstabiliser les relations marchandes en favorisant un système qui peut accentuer l'inimitié entre les participants.

Par ailleurs, nous avons souligné à propos des enchères au rabais que, bien que cette procédure, perçue comme un élément de la culture chez les forestiers, soit jugée stressante et

risquée en matière de prix, elle reste très appréciée par des acheteurs qui grâce à leur pratique ont réussi à tirer profit de ses modalités de fonctionnement.

Enfin, nous avons vu que la préférence actuelle pour l'adjudication sur soumissions était liée à la structure d'information très riche de cette procédure qui octroie aux acheteurs et aux vendeurs une connaissance plus subtile de la valeur estimée des lots de bois.

1.2.3. La problématique de l'engagement en matière de prix de retrait et de négociation des invendus.

Dans la théorie des enchères, le recours à la pratique du prix de retrait est motivé par le souhait de ne pas voir son bien vendu à un prix trop faible (Naegelen, 1988, p. 70). Sa fixation par le vendeur s'explique par l'espoir d'avoir un niveau de recettes supérieur à celui qu'il aurait pu attendre d'une vente aux enchères sans prix de réserve. Dans le cas des ventes de bois publics, il apparaît que l'utilisation de ce paramètre est justifiée par trois raisons : une structure du marché qui n'est pas toujours propice à la concurrence, la capacité de l'ONF à conserver sur pied sa ressource lorsque le marché est peu dynamique, la difficulté pour l'ONF à déterminer pour certains lots la valeur des bois²⁸⁵.

Or, l'absence d'engagement de la part de l'ONF à ne pas modifier son prix de retrait en cours de séance (a) et à ne pas négocier à l'amiable les lots invendus dans un cadre non transparent et à un prix inférieur au prix de retrait (b) entraîne la méfiance des acheteurs vis-à-vis des échanges avec l'ONF et modifie leur stratégie au moment de soumissionner.

a) Prix de retrait.

La pratique du prix de retrait, ou prix de réserve, que l'on peut définir comme le prix en dessous duquel le vendeur refuse d'accepter l'échange²⁸⁶, est assez répandue dans les ventes aux enchères, à l'exception des ventes forcées, où l'obligation de voir le bien vendu empêche sa mise en œuvre (Mauger-Vielpeau, 2002, p. 167). Ce prix de retrait, qui est généralement annoncé au public, peut toutefois être tenu secret durant la vente.

²⁸⁵ Pour R. Cassady, le prix de retrait est très pratiqué par exemple dans les ventes d'antiquités où il n'est pas simple de déterminer le prix de biens qui ne sont pas standardisés (Cassady, 1967, p. 230).

²⁸⁶ Dans le règlement des ventes de l'ONF, le prix de retrait est défini comme étant : « une valeur de sauvegarde en dessous de laquelle la vente ne peut pas être faite sans porter atteinte aux intérêts patrimoniaux des propriétaires ; il est établi en tenant compte de l'état présumé du marché » (ONF, 2008a, p. 22).

L'annonce du prix de retrait est une pratique commune dans les ventes aux enchères qui assure au vendeur un prix de vente minimum tout en éliminant les offres inférieures à celui-ci. Il a été démontré que son annonce peut accroître le revenu attendu par le vendeur et qu'il existe un prix de réserve optimal, même si ce dernier peut conduire à l'absence de vente alors qu'il pourrait y avoir un intérêt pour le vendeur à échanger. R. Myerson (1981) suggère par exemple d'annoncer le prix de retrait afin de favoriser l'agressivité des offreurs, à condition bien sûr que le vendeur s'engage à ne pas vendre le bien en dessous de ce montant²⁸⁷.

La pratique du prix de retrait secret est moins commune même si on la retrouve mentionnée dans plusieurs articles. Par exemple, O. Ashenfelter (1989) l'évoque à propos des enchères de vins, K. Hendricks, R. Porter & R. Spady (1989) et K. Hendricks, R. Porter & C. Wilson (1994) en font état à propos d'enchères portant sur des concessions de pétrole et de gaz. De leur côté, Riley & Samuelson (1981) considèrent qu'il n'y a aucun avantage pour le vendeur à garder son prix de retrait secret dans le cas d'enchères à valeurs privées indépendantes. B. Elyakime, J-J. Lafont, P. Loisel & Q. Vuong (1994) concluent dans leur étude sur les enchères de bois réalisées par une coopérative située dans le sud de la France qu'il est préférable pour le vendeur d'obliger les enchérisseurs à effectuer une offre minimum plutôt que de fixer un prix de réserve secret.

Néanmoins, plusieurs articles justifient de garder le prix de retrait secret dans certains cas. Ainsi, H. Li & G. Tan (2000) montrent que cette pratique est avantageuse dès lors que les enchérisseurs ont une forte aversion au risque car cela les contraint à faire des offres encore plus agressives. Dans le cas d'enchères à valeur commune, D. Vincent (1995) donne une illustration dans laquelle un prix de réserve secret augmente la participation des enchérisseurs et le lien entre le prix payé et la valeur de l'objet. Enfin, P. Bajari & A. Hortaçsu (2003) précisent à propos d'enchères électroniques sur eBay, pour lesquelles un coût d'entrée est imposé, que le choix de divulguer le prix de retrait est supérieur à celui d'imposer un montant minimum pour les soumissions.

Ainsi, bien qu'il n'existe pas de réponse tranchée sur l'opportunité ou pas d'annoncer le prix de retrait, il apparaît que la décision de l'ONF de le garder secret peut se justifier par la présence d'une composante à valeur commune, l'aversion au risque des acheteurs et le fait

²⁸⁷ L'engagement du vendeur à respecter les règles fixées en matière de prix de retrait doit être jugé crédible par les acheteurs sous peine de perdre son intérêt : « *On peut par suite se demander s'il est crédible que le vendeur n'essaie pas de vendre à nouveau le bien s'il échoue dans sa première tentative. En cas de réponse négative, les agents n'auraient aucun intérêt à se comporter conformément à ce que l'on attend d'eux et les règles optimales ne seraient plus opérantes* » (Naegelen, 1988, p. 74).

que son annonce diminue la participation des enchérisseurs (Marty & Préget, 2010, p. 34). Toutefois, il nous faut indiquer que les analyses précédemment citées, préconisant le recours à un prix de retrait secret, reposent toutes sur un engagement crédible du vendeur, c'est-à-dire, sur la promesse de ne pas modifier le prix de retrait une fois les soumissions ouvertes.

Or, dans les ventes aux enchères de bois publics, cette hypothèse n'est pas vérifiée car l'ONF n'hésite pas à modifier dans la pratique le prix de retrait au cours de la vente²⁸⁸ : « *Pour les domaniales, eux ils ont un prix, mais si, parce qu'ils le voient, ils jugent la vente pour voir si c'est cher ou pas cher. Alors s'ils veulent liquider, on le voit, ils le laissent descendre ou alors s'ils ne veulent pas, ils retirent* » (Acheteur de bois n°3). De plus, il apparaît dans un certain nombre de cas que l'ONF négocie les lots retirés en dessous du prix de retrait annoncé en séance publique²⁸⁹. Ce manque d'engagement crédible en matière de prix de retrait reste une pratique très peu répandue dans les ventes aux enchères. La seule référence portée à notre connaissance est une étude empirique relative à la vente de cinquante agences détenues par une banque commerciale australienne : « *Le prix n'était pas donné publiquement, et il pouvait être modifié avant ou pendant l'enchère comme le jugeait bon le vendeur* » (Lusht, 1994, p. 260).

Grâce à cette pratique qui n'est pas clairement encadrée dans le règlement des ventes, le directeur de la vente détient une marge de manœuvre très importante durant la vente : « *Je ne vais pas vous dire qu'on est des enfants de cœur, on n'est pas obligé non plus d'avoir un prix de retrait fixe et transparent. Donc, celui qu'on annonce, ce n'est pas forcément celui qu'on avait écrit* » (Personnel de l'ONF n°3). Il peut ainsi diminuer le prix de retrait s'il juge que les estimations de la valeur des lots, effectuées lors des opérations de martelage sont trop élevées²⁹⁰ ou s'il s'aperçoit que le nombre d'invendus au cours de la séance est trop important : « *Sachant que je peux avoir un lot pour lequel j'ai fixé un prix de retrait et si jamais je me retrouve avec 6 offres, et dans les 6 offres se tiennent toutes les 6 à moins 20% par rapport à mon prix de retrait, je ne joue pas au con, je vends, je réajuste* » (Personnel de l'ONF n°4).

A l'inverse, il se donne la possibilité de relever le prix de retrait s'il s'aperçoit que la demande est soutenue : « *Et puis le prix de retrait, c'est une façon comme une autre, quand ils voient*

²⁸⁸ La seule exception notable au principe de non engagement de la part du directeur de la vente sur le prix de retrait provient des lots issus des forêts communales pour lesquels le prix de retrait n'est pas susceptible de modification si les organes exécutifs l'imposent. Notons que si l'avis des responsables communaux est bien pris en compte, l'ONF a tout de même la possibilité, en dernier ressort, de refuser de proposer le lot à la vente s'il estime que le prix de retrait est trop éloigné de la réalité du marché (ONF, 2008a, p. 22).

²⁸⁹ Cette pratique fait l'objet d'un développement spécifique (Cf. Chapitre 2. 1.2.3.b.).

²⁹⁰ Cette surévaluation peut provenir d'une mauvaise conjoncture du marché ou d'un mauvais travail d'estimation de la qualité des bois par les agents techniques (ex. utilisation du mauvais tarif pour cuber les bois).

que ça se vend très bien, ils remontent les prix de retrait pour dire que le bois n'est pas assez cher, on va les retirer et on les vendra plus cher la prochaine fois » (Acheteur de bois n°9) ou qu'il a déjà atteint ses objectifs de vente : « Allez des lots où il y a un petit peu moins de concurrence et question : on a bien vendu ? De temps en temps, je me permets de réajuster mon prix de retrait à la hausse, question de retirer un lot. Je vais vous dire la vérité, on marche annuellement avec un objectif de recettes, d'accord, un chiffre d'affaires. Je me retrouve à ma dernière vente et j'ai déjà atteint le chiffre d'affaires pour l'année, je peux me permettre de retirer parce que je sais que de toute façon le lot que j'ai retiré je vais le vendre l'année prochaine. Je vais pouvoir déjà me faire un petit peu de la réserve pour mon chiffre d'affaires de l'année prochaine parce que mon patron va me dire c'est bien tu as fait tant, l'année prochaine tu vas me faire un peu plus » (Personnel de l'ONF n°4).

L'absence d'engagement ferme sur le prix de retrait peut toutefois avoir des conséquences sur la stratégie des enchérisseurs qui peuvent être incités de leur côté à influencer la stratégie du directeur de la vente en lui transmettant des signaux négatifs (baisse de l'agressivité dans les offres, absence de soumissions). Ceci est particulièrement vérifiable lorsque le volume de bois commercialisé est supérieur aux besoins d'approvisionnement de la filière. Selon l'étude réalisée par S. Costa et R. Préget (2004) sur les ventes d'automne 2003 de l'ONF en Lorraine²⁹¹, 41% des lots adjugés l'ont été en dessous du prix de retrait fixé par l'ONF (Costa & Préget, 2004, p. 40), ce qui peut conduire à reconsidérer la notion même de prix de retrait dans ce cas-là.

La liberté accordée au directeur de la vente de modifier son prix de retrait, une fois toutes les offres reçues, est interprétée par les acheteurs comme un abus de position de la part de l'ONF à l'origine d'un déséquilibre de la relation commerciale²⁹². D'où le souhait des acheteurs que le prix de retrait ne puisse être modifié en cours de vente : « Pour moi, je pense que tel article est mis en vente, on laisse le temps qu'il faut pour remplir les soumissions, après on dit : stop, les soumissions qui viennent plus tard, on ne les prend plus, on dit : le lot, on le retire à tant. Et puis après, on ouvre les enveloppes » (Acheteur de bois n°22).

²⁹¹ Au cours des ventes d'automne de l'année 2003, l'ONF a mis sur le marché 2 262 lots soit l'équivalent d'un million de m³ de bois (Costa & Préget, 2004, p. 22). La faiblesse de la demande s'explique en grande partie par l'importance des stocks constitués à la suite des tempêtes de 1999.

²⁹² On peut à ce sujet mentionner le boycott récent de la vente de bois façonné du 28 octobre 2011 à Velaine en Haye. Les ventes relatives aux lots situés sur la Moselle ont été boycottées entre autre car les acheteurs contestaient la liberté accordée à l'ONF de modifier son prix de retrait dans l'outil informatique alors que les offres avaient été saisies.

Par ailleurs, l'autre spécificité en matière de prix de retrait rencontrée dans les enchères de bois publics porte sur l'annonce de ce prix pour les lots ayant reçu des soumissions d'un montant inférieur à ce dernier. Il est important de noter à ce propos que la décision d'informer les acheteurs constitue un acte volontaire et non une contrainte formelle, le règlement des ventes précisant juste qu'il incombe au directeur de la vente d'annoncer : « *quel que soit le procédé d'adjudication retenu, le retrait du lot faute d'offre supérieure au prix de retrait* » (ONF, 2008a, p. 28). En aucun cas, il n'est donc imposé à l'ONF d'annoncer son prix de retrait. On peut donc s'interroger sur ce choix qui incite les acheteurs à faire de fausses offres pour bénéficier de cette information : « *C'est une pratique qui a existé et qui existe encore. J'ai eu une vente la semaine dernière, c'était des lots trucs, mon client machin, et bien il a vu que c'était des petits bois, ça n'a pas trop accroché et j'ai vu mon client au dernier ramasser une offre, il était à 6 € du m³ alors que j'étais en prix de retrait à 15. Donc conclusion, non, il savait très bien qu'il était dans les choux, comme je n'avais pas besoin de faire du chiffre d'affaires, je n'ai donc pas accepté et effectivement ça m'a bien fait annoncer le prix de retrait, et en fin de séance il m'a fait une offre à 15 €, au prix de retrait. Je dirais qu'il y a quelques petits coups comme ça, cela reste marginal mais à moment donné quand ils avaient beaucoup de bois, ils avaient plus tendance à tester²⁹³ et comme nous, nous avons besoin de vendre on n'était pas gourmand dans les prix de retrait. Donc conclusion, il y avait moyen de faire de bonnes affaires* » (Personnel de l'ONF n°4). Cette information stratégique est donc très avantageuse pour les acheteurs car elle leur fournit une base de préparation en vue de négocier à la sortie de la vente aux enchères les lots invendus.

b) Les invendus.

Dans les enchères de bois publics, il est assez fréquent pour l'ONF de finir une séance de vente avec un certain nombre de lots invendus, soit parce qu'ils n'ont fait l'objet d'aucune offre, soit parce que les soumissions n'ont pas atteint le prix de réserve déterminé par le directeur de la vente. Ainsi, à la suite des tempêtes de 1999 où l'équivalent de quatre années de récolte²⁹⁴ s'est retrouvé subitement sur le marché en Lorraine (Riou-Nivert, 2009, p. 82),

²⁹³ Dans l'étude réalisée par S. Costa & R. Préget (2004), il ressort que la différence entre la première offre et le prix de retrait est de -30% lorsqu'il n'y a qu'un soumissionnaire (Costa & Préget, 2004, p. 41). En l'absence de concurrence, les acheteurs ont tout intérêt à faire des offres très basses car, soit ils remportent le lot si l'ONF accepte d'aligner son prix de retrait, soit ils prennent connaissance du prix de retrait et ont une base tarifaire pour la négociation ultérieure du lot.

²⁹⁴ Dans les Vosges, l'impact a été encore plus fort car les tempêtes de 1999 ont abattu l'équivalent de sept années de récolte (Insee Lorraine, 2009).

les professionnels qui ont pendant cette période stocké à moindre frais ont du coup acheté peu de bois frais. La proportion de lots invendus a alors atteint le niveau élevé de 45% lors des ventes d'automne réalisées en Lorraine en 2003 (Costa & Préget, 2008, p. 76).

Mais au-delà des raisons exceptionnelles, le pourcentage élevé de lots invendus provient des prix de retrait fixés à des niveaux trop élevés au regard de la réalité du volume²⁹⁵ et de la qualité des bois présents dans le lot ainsi que du manque d'efficacité des procédures pour vendre les lots hétérogènes²⁹⁶. L'importance de ces invendus s'avère être problématique pour les vendeurs, car, premièrement, cela donne l'impression que le pouvoir de négociation est du côté des acheteurs, et deuxièmement, cela représente un manque à gagner indéniable. Afin d'éviter de se retrouver avec trop de bois invendus, le règlement des ventes prévoit que le directeur puisse remettre en vente les lots en utilisant le mode de commercialisation qu'il juge le plus approprié à la nature des produits et l'état du marché (ONF, 2008a, p. 28). Il peut, s'il le souhaite, les proposer une seconde fois à la vente lors d'une nouvelle séance²⁹⁷ sans en avertir les acheteurs²⁹⁸ ou essayer de les rendre plus attractifs en modifiant leur taille, leur composition, etc. : *« Soit on modifie son lotissement, sa localisation parce qu'on peut être amené à le façonner, à séparer une partie des essences »* (Personnel de l'ONF n°8). Mais, l'essentiel reste avant tout la faculté laissée au directeur de la vente de négocier à l'amiable les invendus en fin de séance sans qu'il y ait de règles formelles qui définissent clairement les modalités de négociation de ces lots. Dans la pratique, il est du moins accepté que le lot soit proposé prioritairement à celui qui a fait la meilleure offre au cours de la vente aux enchères : *« Moi, ce que je fais quand le lot est invendu, si j'ai un prix inférieur au prix de retrait, par correction je demande à celui qui a fait la meilleure offre s'il veut faire une autre offre que celle qu'il a, mais ce n'est pas une obligation. Mais je le fais par correction »* (Personnel de l'ONF n°6). Seulement, cette règle tacite n'est pas suivie par tous les responsables de vente à l'ONF : *« Pour moi, la règle est simple, tout lot retiré peut être acquis à l'amiable par le premier client, s'il est prêt à acheter au prix de retrait. Donc, je rentre de mon adjudication, il y a un certain nombre de lots qui sont retirés. Si moi je reçois dans l'heure un fax d'un acheteur qui dit : « je suis prêt à racheter ce lot-là », le lot est vendu. S'il y en a un autre qui*

²⁹⁵ Cette problématique fait l'objet d'un développement propre lors de l'analyse menée à propos de l'influence sur le prix de retrait des volumes présents dans le catalogue de vente de l'ONF. (Cf. Chapitre 2. 2.2.1.d.).

²⁹⁶ L'hétérogénéité des bois présents dans les lots vendus sur pied rend ces derniers moins attractifs car ils obligent les acheteurs à revendre une partie des bois ne correspondant pas à leur activité.

²⁹⁷ Il est très facile d'attendre la vente suivante mais aussi de remettre en vente le lot après avoir attendu plusieurs mois lorsque les bois sont vendus sur pied. Par contre, en raison du dépérissement rapide des bois, une fois ces derniers façonnés, la marge de manœuvre est beaucoup plus restreinte.

²⁹⁸ Le catalogue de vente de l'ONF ne porte pas la mention que les lots mis en vente ont pu faire l'objet d'une précédente présentation.

vient un jour après, eh bien désolé, déjà vendu ! » (Personnel de l'ONF n°4). Ce type de pratique génère l'opposition unanime des acheteurs, jugeant la procédure de vente amiable totalement opaque et allant à l'encontre du souci de transparence initialement garanti par le système d'enchères : *« Sans transparence du tout ! On ne retrouvait plus les lots retirés, on ne savait plus où ils étaient passés, alors ils étaient partis chez l'un, chez l'autre, à quel prix, on ne savait plus rien, même peut-être dès fois en dessous du prix de retrait, plus rien du tout ! Je trouve cela totalement aberrant. Il faut qu'il y ait une transparence totale. On ne peut pas faire coexister deux systèmes différents, un système totalement obscur, de gré à gré, avec un système transparent, de la vente par appel d'offres, vous ne pouvez pas laisser les deux systèmes sous peine de faire péter la baraque, c'est déloyal »* (Acheteur de bois n°17). Ce manque de transparence a d'ailleurs valu à l'Autorité de la concurrence d'être saisie²⁹⁹ par la Fédération nationale du bois, la Fédération française des producteurs de pâtes de cellulose et l'Union des industries des panneaux de process, afin qu'elle se prononce sur la pratique du gré à gré pour les bois. Dans sa réponse, l'Autorité de la concurrence a, semble-t-il, donné raison aux acheteurs en soulignant le manque de transparence de la procédure de négociation des invendus : *« S'agissant des ventes de gré à gré faisant suite à des adjudications infructueuses, [...] les acquéreurs potentiels n'ont connaissance ni du principe de la remise en vente de ces lots, ni de la date et des modalités de cette remise en vente, ni du prix alors demandé par l'ONF »* (Autorité de la concurrence, 2009, p. 7). Pour autant, sa préconisation n'a pas vraiment satisfait les acheteurs car elle n'a porté que sur l'annonce de la ventilation par zone géographique et par essence des volumes non vendus aux enchères. Elle n'a pas recommandé à l'ONF de divulguer l'identité de l'acquéreur pour chaque lot vendu à l'amiable ni de présenter de façon systématique le lot invendu à celui qui a fait la meilleure offre comme l'escomptaient les acheteurs.

Il est en effet jugé moralement légitime par les acheteurs que l'ONF soit contraint de s'adresser à celui dont la soumission est la plus proche du prix de retrait fixé par l'ONF : *« Si le mieux disant vient voir l'ingénieur pour savoir s'il peut lui accorder, si l'ingénieur est de bonne foi et lui accorde, je trouve ça normal. Le coup m'est arrivé, je sais que c'était moi le mieux disant, parce que c'était il y a deux ans, ils annonçaient le mieux disant et j'ai revu l'ingénieur peut-être deux mois après, je lui ai dit : tiens, le lot là, ça m'aurait intéressé, je n'étais pas loin, c'était moi qui avait fait la meilleure offre. Il m'a dit : « Non, je ne peux pas, je l'ai vendu à un autre collègue ». Et pour l'anecdote, le collègue qui l'a racheté n'avait pas*

²⁹⁹ La lettre a été enregistrée le 27 février 2009 sous le numéro 09/0018A.

soumissionné. Alors, le lot-là, c'est moi qui suis allé le voir, c'est moi qui ai fait le prix, donc bon, il faut quand-même que tout le monde s'y retrouve un petit peu » (Acheteur de bois n°22). L'absence d'engagement de l'ONF à respecter ce qui apparaît comme une règle de bienséance pour les acheteurs accroît la suspicion de ces derniers vis-à-vis de l'ONF : « *Le gros problème qu'il y a est que l'ONF n'applique pas strictement le cahier des charges, sur les remises en vente, les invendus. C'est surtout ça qui pose problème* » (Acheteur de bois n°18). Or, comme l'a démontré M. Granovetter, ce manque de confiance dans les échanges ne peut que contribuer à favoriser les comportements opportunistes (Granovetter, 1990, p. 99).

Par ailleurs, la deuxième problématique relative à la gestion commerciale des invendus trouve son origine dans l'absence de règle formelle empêchant les directeurs de vente de négocier les bois en dessous du prix de retrait. Alors que certains d'entre eux refusent de vendre à un acheteur si son offre ultérieure n'atteint pas le prix de retrait : « *C'est à nous de fixer un prix de retrait et d'être ferme. Moi, quand je dis prix de retrait, c'est un prix de retrait et je ne vends pas en dessous. Mais je sais que dans certains cas, certains ont vendu en dessous, alors bon...* » (Personnel de l'ONF n°6), d'autres acceptent de laisser partir les lots à des prix inférieurs au prix annoncé aux enchères : « *Si on est très près, on peut les négocier, parce qu'eux, ils négocient à peu près une fois que vous êtes à 5% du prix, si vous ne voulez pas monter, on coupe souvent la poire en deux et c'est bon* » (Acheteur de bois n°9). D'après l'étude de S. Costa et R. Préget (2004), il ressort que 74% des lots non adjugés ont ensuite été négociés à un prix inférieur au prix de retrait (Costa & Préget, 2004, p. 40), ce qui laisse penser que la pratique est loin d'être anecdotique. Cette situation profite au final aux acheteurs qui n'hésitent pas à réviser leur stratégie en faisant des offres de prix peu agressives.

La fixation d'un prix de retrait tenu secret représente pour l'ONF la garantie d'avoir un certain niveau de recettes, à condition de trouver un acheteur à ce prix là. Par contre, si le choix de faire varier en cours de vente le prix de retrait s'explique par les difficultés de l'ONF à estimer la valeur des bois, cela lui confère un manque de crédibilité auprès des acheteurs. De même, dans le cadre de la négociation des lots invendus, l'absence de transparence dans l'attribution des lots et l'occasion laissée aux acheteurs d'acquérir des lots à un prix inférieur au prix de réserve sont considérées comme préjudiciables pour le vendeur selon la théorie des enchères. En effet, cela diminue la confiance dans l'ONF et pousse les acheteurs à avoir des

comportements moins concurrentiels lors des ventes afin de mieux négocier à l'amiable les lots invendus aux enchères.

1.2.4. Le tirage au sort ou l'art de confier au hasard son espoir de gains.

Durant les ventes aux enchères de bois publics, la procédure du tirage au sort intervient à deux reprises : premièrement, en début de séance afin de déterminer le premier lot commercialisé et, deuxièmement, au cours de la vente pour départager des acheteurs proposant la même offre, remettant en cause à cette occasion le principe de vente au plus offrant propre aux enchères (Matras-Guin, 1987, p. 227). Ce recours à la sélection par le hasard intervient alors qu'il serait possible de recommencer une nouvelle enchère, ce qui nous amène à nous interroger sur les raisons de ce choix.

D'une manière générale, la procédure du tirage au sort est mobilisée dans le but de maintenir la cohésion sociale d'un groupe face au risque potentiel de conflits dans des situations considérées comme défavorables par l'une des parties en présence. Or, si l'on regarde le résultat du tirage au sort, on constate que les participants se satisfont « *d'une procédure qui sous des aspects égalitaires, consacre [...] une inégalité* » (Bonnain & de la Pradelle, 1987, p. 237) étant donné qu'au final une seule partie ressort gagnante et qu'en cas de tirage répétitif, le perdant peut toujours tirer le mauvais numéro³⁰⁰ (Bromberger & Ravis-Giordani, 1987, p. 132). Mais, dans ces cas-là, il ne s'agit que d'un manque de chance, accepté de tous les participants : « *C'est la faute à la chance. C'est comme l'équipe de France au foot. Dans le foot, il faut de la chance, si vous n'avez pas de la chance, ce n'est pas la peine. Il faut avoir de la chance* » (Responsable communal n°11). L'acceptation du sort s'explique alors par la représentation qu'ont les individus d'une procédure où le hasard garantit l'égalité de traitement à l'ensemble des participants. Cette allégeance à : « *l'élection du sort* » (Catani, 1987, p. 278) revêt un caractère ancien car on la retrouve par exemple dans plusieurs versets bibliques : « *On tira au sort pour choisir le bouc émissaire (Lévitique 16 :8) et lors du partage du pays de Canaan parmi les tribus juives (Nombres 25 :5). La désignation de Saül comme premier roi d'Israël se fit également par tirage au sort (1 Samuel 10 :20-21). Dans le*

³⁰⁰ Cet aspect est très souvent minoré par les parties prenantes au tirage au sort car ces dernières ont plutôt tendance à penser que la répétition du tirage au sort dans le temps devrait tôt ou tard leur assurer la victoire. Dans le cas du tirage au sort pour l'ordre de passage des bois, nous avons pu relever ce type de représentation : « *Il y a un tirage au sort sur l'ensemble. Donc, X. doit être tiré à un moment. Si on n'est pas tiré, je ne comprends plus, mais s'il y a un tirage au sort sur l'ensemble des communes, je ne vois pas pourquoi...* » (Responsable communal n°5).

Nouveau Testament on lit à propos de la désignation de Matthias à la place de Judas que les disciples tirèrent au sort, et que le sort tomba sur Matthias, qui fut associé aux onze apôtres (Actes des Apôtres 1 :24-26) » (Niederer, 1987, p. 336).

Il s'agit donc, grâce au tirage au sort, de pouvoir donner un rang à chacun dans le respect du principe d'égalité des chances. Ce sentiment se retrouve chez les participants aux enchères de bois publics : « *Bon, les gens, ils aiment bien être tirés au sort, ils n'aiment pas quelque chose de carré, ils ont toujours l'impression d'être dupés. Bon, là, c'est un hasard, le jeu du hasard, le Français aime bien* » (responsable communal n°16). Le tirage au sort y prend la forme d'un véritable cérémonial réalisé en public afin d'éviter toute pratique frauduleuse et conférer au résultat toute sa légalité. Cependant, nous allons voir à présent que si le recours au tirage au sort en début de séance, afin de déterminer le premier lot mis en vente, ne fait pas l'unanimité chez les participants (a), il est par contre légitimé au moment de départager des offres identiques (b).

a) La détermination de l'ordre de passage des lots dans le cas d'enchères séquentielles.

Lors de la présentation des spécificités des enchères de bois³⁰¹, nous avons rappelé que dans la littérature économique, de nombreuses études empiriques effectuées sur les enchères séquentielles ont signalé qu'à la différence des attentes de la théorie des enchères selon laquelle aucune tendance ne devrait être observée, les prix ont plutôt tendance à baisser à mesure que les lots mis en vente s'enchaînent les uns après les autres (Marty & Préget, 2010, p. 35). Toutefois, il a été observé que dans le cas des enchères séquentielles de bois, les prix ont tendance à augmenter durant la vente (Del Degan & Massé, 2008, p. 162 ; Préget & Waelbroeck, 2012, p. 1343).

Parmi les explications que nous avons relevées pour justifier ce phénomène de hausse des prix, les acheteurs mentionnent, d'une part, la stratégie attentiste qu'ils adoptent en début de séance afin d'estimer la tendance sur le marché : « *En début de cahier, le scieur, il attend de voir, que le cours se fixe au cours de la vente. Donc le premier qui va vendre son lot, il va le vendre certainement moins cher, que si ça se trouve en milieu ou en fin de cahier. Alors les communes qui commencent par un A ou un B, ils vendaient toujours leurs bois moins chers que ceux qui commençaient par un S ou un T* » (Acheteur de bois n°7) et d'autre part, leur

³⁰¹ (Cf. Chapitre 2. 1.1.2.).

volonté de ne pas fixer des prix à des niveaux élevés dès les premiers lots pour se préserver du danger de la surenchère.

Enfin, les acheteurs évoquent le fait qu'en fin de vente, ils se retrouvent parfois acculés car ils n'ont pas réussi à obtenir le volume de bois suffisant pour leur activité, ce qui les pousse à relever leurs offres sur les derniers lots mis en vente : *« les premiers servis sont toujours meilleur marché et les derniers servis sont toujours les plus chers. Ces derniers temps c'est comme ça, vous commencez une vente par appel d'offres, les premiers lots sont à 50 €, on termine la vente à 62 €, 63 €, les communes ont intérêt à se trouver à la fin »* (Acheteur de bois n°17).

Or, si l'on prend le catalogue des ventes aux enchères, on observe que les lots sont classés et numérotés en fonction de l'agence à laquelle ils sont rattachés, puis de leur origine (bois domanial ou communal) et enfin par ordre alphabétique. Par conséquent, si l'on démarre les enchères en début de cahier, on retrouvera les bois situés sur des communes commençant par les premières lettres de l'alphabet. Cette pratique est donc à l'origine d'un traitement déséquilibré des lots entre les communes de la part de l'ONF. D'où la demande des communes de mettre en place un tirage au sort en début de séance pour déterminer le premier lot mis en vente : *« Il vaut mieux faire un tirage au sort même à chaque vente »* (Responsable communal n°12). Une demande qui est aussi relayée par les acheteurs intéressés par les lots situés en fin de catalogue : *« Moi, je ne suis pas d'accord. On va commencer par l'agence X, les gens vont acheter, bien sûr, la vente se déroule, et bien sûr tout le monde n'est pas servi. Alors, vous savez, quand la vente commence, qu'il y a une tendance à la hausse, eh bien, plus la vente avance, plus les cours montent, de 5, de 10, de 15% sur certains lots et comme notre secteur, c'est l'agence Y ou Z, eh bien, ce que l'on aurait pu acheter, je ne sais pas, 100 francs au départ, vous le payez 110, 120 francs en fin de vente, parce que les gens, ils se rebattent sur les lots. Ils veulent acheter, ils vont forcer, et là badaboum, on va se faire avoir. Donc, là je ne suis pas d'accord, je suis plutôt pour le tirage au sort »* (Acheteur de bois n°27).

Mais, si l'argument de la hausse des prix en fin de séance peut justifier la demande de tirage au sort des communes situées en début d'alphabet, il est intéressant de noter que cette procédure est aussi revendiquée par les communes situées en fin d'alphabet, alors même que les deux arguments avancés ne sont pas corroborés par les données empiriques.

Le premier de ces arguments trouve son fondement dans la position jugée ambiguë de l'ONF, à la fois responsable de la tenue des enchères, offreur de bois domaniaux et mandataire légal des communes pour vendre leur bois. Ainsi, certains élus insistent sur le fait que depuis la réforme de 2002, l'ONF poursuit une : « *logique de rentabilité* » (Responsable communal n°15) et qu'à ce titre : « *les domaniaux sont plus choyés* » (Responsable communal n°1) au détriment des bois communaux : « *Moi j'en ai le sentiment, on n'est pas tous logés à la même enseigne. Nous, ils nous prennent pour des clients, eux ils sont chez eux dans la domaniale, nous on est des clients, on est plus considéré comme des propriétaires* » (Responsable communal n°15). Ce traitement de faveur se traduirait par la vente en priorité des bois domaniaux, d'où le souhait des communes, grâce au tirage au sort, de voir leurs lots proposés en premier : « *Parfois, ça me défrise un peu, je pense qu'un jour je vais mettre les pieds dans le plat, ça me tracasse un petit peu, j'ai connu le tirage au sort et quelque part c'est quelque chose à remettre à l'ordre du jour* » (Responsable communal n°13).

L'autre raison soulevée par les communes situées en fin de catalogue consiste à penser qu'en fin de séance le niveau de concurrence est plus faible car les acheteurs sont pour la plupart déjà approvisionnés en bois : « *Ben, le problème c'est qu'à mon avis, on risque de se bagarrer pour les communes en début d'ordre alphabétique parce que les gens vont vouloir du bois, et si tout le monde est pourvu lorsqu'une commune qui est Z par exemple, elle sera toujours pénalisée parce qu'elle arrivera en fin de série, et à ce moment-là elle sera contente de vendre son bois mais peut-être bradé. Si c'est le dernier, ce sera les soldes* » (Responsable communal n°12). Le risque serait d'avoir des offres de prix inférieures au début de la séance et dans le même temps un taux d'invendus plus élevé compte tenu que les acheteurs ne sont plus soumis à la même contrainte d'approvisionnement : « *On peut toujours se dire que si on faisait par ordre alphabétique, une fois que les premiers lots sont partis, peut-être qu'il y aurait moins d'intérêt pour les derniers. Donc là, c'est peut-être beaucoup plus équitable, ce tirage au sort* » (Responsable communal n°5). Pour ces communes, le tirage au sort est donc stratégique car il accorde à tous les vendeurs la « *chance* », si le sort le décide, de passer en début de vente : « *Je pense que le tirage évite qu'on soit par exemple toujours dans les premiers, Aingeray, Bruley tout ça* » (Responsable communal n°15). Toutefois, là aussi, l'argument avancé ne se vérifie pas dans les données empiriques car non seulement les prix sont plus élevés en fin de séance mais de plus il n'y a pas de : « *lien évident entre l'ordre de passage dans la vente et le taux d'invendus* » (Costa & Préget, 2004, p. 42).

La forte mobilisation des communes sur cette problématique a finalement conduit l'ONF à accepter la mise en place d'un tirage au sort en début de séance pour déterminer le premier lot mis en vente. Pourtant, cette décision n'a pas fait l'objet d'une modification des règlements des ventes de l'ONF qui se serait concrétisée par la création d'une institution formelle unifiée et applicable à l'ensemble du territoire. On assiste plutôt à une pratique plus ou moins marquée selon les régions : « *Si certains ici ne le font pas, ailleurs c'est presque obligatoire, c'est plutôt un usage, mais si on ne le faisait pas ailleurs, ça râlerait pour les communes [...]* Moi, je vois en région Z, c'était systématique, d'abord les communes étaient toutes mélangées, pas divisées par unité territoriale comme ici, et on tirait au sort un numéro d'article, ça tombait sur une commune et on partait après. Alors que là, le peu de fois où on fait un tirage, on a tiré une unité, donc on recommence dans l'ordre » (Personnel de l'ONF n°3).

Pour ce qui est de la Lorraine, la pratique du tirage au sort est loin d'être systématique car les responsables des ventes pensent pour la plupart que cela n'a pas d'incidence sur les prix : « *Moi je ne le fais pas. Il y a effectivement certains qui prétendent que selon le placement du lot dans le catalogue et puis dans la vente, ça peut avoir une influence sur le prix. Ça me laisse sceptique parce que, bon, si le lot est beau, quelle que soit sa position dans le catalogue, il intéressera, s'il n'est pas beau, vous pouvez le mettre où vous voulez, il n'intéressera pas. D'ailleurs, les acheteurs vont voir certains lots ou ne vont pas les voir, donc, je ne suis pas certain que ça ait un impact. Certains pensent que oui, mais moi, je n'en ai jamais eu la preuve de ça* » (responsable ONF n°6). Pour ces responsables, l'ordre de passage n'a pas de réel impact sur le niveau des prix³⁰², compte tenu de la forte hétérogénéité des bois. Pour eux, la demande de tirage au sort³⁰³ des communes est sans fondement : « *Après, c'est des petits caprices des maires qui s'imaginent... Et puis, en plus de ça, il n'y a pas de logique à tout ça* » (Personnel de l'ONF n°4).

Cependant, face à l'insistance des communes d'avoir un tirage au sort, ces directeurs des ventes ont accepté que soit tirée au hasard l'unité territoriale par laquelle on commence la séance : « *C'est vrai que dans mon catalogue j'ai des lots domaniaux et des lots communaux.*

³⁰² Cette représentation erronée est préjudiciable aux vendeurs. Selon S. Costa & R. Préget, les responsables de commercialisation à l'ONF auraient même tout intérêt à travailler la constitution du catalogue de vente : « *On pourrait penser a priori, qu'il est préférable de mettre en vente en premier les lots les plus beaux et les plus convoités pour que s'exerce une réelle concurrence* » (Costa & Préget, 2004, p. 42).

³⁰³ Cette représentation est très marquée en Lorraine. On peut citer le cas d'un directeur de vente à l'ONF qui, souhaitant prouver sa bonne foi sur l'absence d'incidence sur les prix du tirage au sort, a proposé à ceux qui lui opposaient l'argument de prix plus forts en début de séance de mettre ses lots de bois domaniaux en dernier : « *Je disais, écoutez, vous voyez, je suis de bonne foi, moi aussi je veux gagner des sous, je vous dis que le marché sera le même du début à la fin, je mets les domaniales en dernier* » (Personnel de l'ONF n°5).

Donc, conclusion, la seule chose que j'ai faite, c'est de commencer avec des lots domaniaux puis des lots communaux et la fois d'après, j'inverse communaux et domaniaux » (Personnel de l'ONF n°4). Une fois l'unité territoriale choisie de façon aléatoire par un des acheteurs présents dans la salle, la vente commence dans l'ordre alphabétique des communes. Il n'y a donc pas de réelles égalités des chances au moment du tirage car le rang n'est pas déterminé dans sa totalité par le jeu du hasard.

Ce manque de volonté d'appliquer le tirage au sort est par ailleurs renforcé par la critique de certains acheteurs, qui exercent de leur côté des pressions sur l'ONF pour que l'ordre du catalogue soit inchangé : *« ça emmerde tout le monde. Quand vous enlevez de la logique, vous l'enlevez jusqu'au bout. Donc, maintenant le gars il arrive, il a son cahier. Il commence son cahier. Il ne va pas prendre son cahier au milieu, allez là, et puis revenir, on prend le cahier et puis terminé* » (Acheteur de bois n°23). En effet, ces acheteurs sont réfractaires à l'intervention du hasard pour déterminer l'ordre de passage des lots pour une question de temps, mais aussi parce que cela peut modifier leur stratégie d'achat.

Sur l'aspect temporel, la fixation de l'ordre de passage à l'avance, pour des catalogues qui peuvent parfois regrouper plusieurs centaines de lots, réduit le temps de présence des acheteurs dans la salle : *« Nous, on est beaucoup pris. Si on sait, une vente qui dure de 10 heures à midi, s'il y a deux cahiers, si on sait à l'avance qu'elle attaque à 8 heures, l'autre à 10 heures, nous on gagne du temps, pas la peine d'être là à 8 heures pour attendre 2 heures pour rien. C'est aussi respecter les acheteurs* » (Acheteur de bois n°10). Sans modification de l'ordre de passage, les acheteurs évitent ainsi de passer toute la journée à la vente³⁰⁴.

Au-delà de cet aspect pratique, la principale critique des acheteurs porte sur la gêne occasionnée dans leur stratégie. Ainsi, lorsqu'il s'avère que les lots souhaités sont sélectionnés en premier, les acheteurs abordent toute la difficulté qu'ils ont à donner un prix alors qu'ils n'ont pas eu le temps de voir la tendance se dessiner sur la séance : *« C'est comme à X, il avait deux cahiers : X et sur Y, ils ont commencé par celui de X, tant mieux. On a vu que c'était cher, ça donne la tendance. On préfère que ça commence chez le voisin pour prendre la température. Et puis, on voit déjà si l'ONF retire ou ne retire pas et on voit déjà à quel prix elle retire et puis ce sera le même topo pour nous. Si on veut une coupe pas trop chère et que le prix de retrait, c'est 30 € et que nous on l'avait estimé à 25 €, on va remettre 5*

³⁰⁴ L'aspect temporel a aussi un avantage en termes de niveau de concurrence. Si les acheteurs ne viennent qu'à des heures très précises, cela peut diminuer le nombre d'enchérisseurs présents dans la salle et donner plus de chances aux présents de ne pas subir une concurrence inattendue de la part d'un enchérisseur parfois tenté de faire au final une soumission.

€ , on va mettre 30 €, comme ça on pense qu'on va l'avoir, ils ne vont pas la retirer. Alors que s'ils commencent par les nôtres... » (Acheteur de bois n°3). D'un autre côté, lorsque le tirage positionne les lots visés en fin de séance, les acheteurs ont peur de devoir les payer plus chers s'ils s'aperçoivent qu'ils n'ont pas obtenu le volume de bois suffisant pour leur activité : « Moi, je n'aime pas [...] Si c'est en dernier qu'il y a les belles coupes, elles seront chères. Celui qui n'a pas acheté au début, il va remettre la sauce en dernier. Moi, je préfère commencer par le début du cahier. S'ils commencent au début du cahier, bon, on fait notre vente, on le sait tandis que si on commence à la fin puis, que toutes nos coupes, elles sont au début, alors on attend déjà et après on est plus tendu parce qu'on a rien acheté déjà à la moitié du cahier et puis après tout le début c'est où ce que l'on est nous, c'est un peu plus délicat » (Acheteur de bois n°3).

Ainsi, malgré l'influence avérée de l'ordre de passage sur le niveau de prix des lots, le tirage au sort est plus ou moins mis en place lors des enchères séquentielles. L'absence de contraintes formelles et le manque d'intérêt des responsables des ventes pour le tirage au sort expliquent pourquoi cette pratique est peu répandue en Lorraine par rapport à d'autres régions. Cette décision fait toutefois l'objet de critiques de la part des communes qui n'ont de cesse de leur côté d'insister sur l'inégalité de traitement dont ils sont victimes.

b) Le départage des acheteurs.

La procédure du tirage au sort peut intervenir éventuellement plusieurs autres fois durant la séance de vente afin de départager les acheteurs qui se sont portés simultanément adjudicataires au même prix. Mais, à la différence de sa première utilisation qui n'a pas de base légale, sa mise en œuvre pour départager des acheteurs ex-æquo est prévue par le cahier des clauses générales des ventes de bois de l'ONF (ONF, 2008a). Il n'y a donc pas le même débat sur son utilité parmi les participants aux enchères.

Néanmoins, on peut s'interroger sur son utilisation car elle limite le principe même du mécanisme d'enchères qui veut que le plus offrant emporte le lot mis en vente. En effet, il est tout à fait imaginable qu'en cas d'offres identiques, le départage passe par une nouvelle procédure d'enchères. D'ailleurs, cette situation est envisagée dans le règlement des ventes, toutefois, elle n'est offerte que pour les ventes aux enchères descendantes et uniquement à la

demande des adjudicataires³⁰⁵. Pour les autres formes d'enchères, le tirage au sort s'impose en dernier recours³⁰⁶, alors même que son efficacité économique est contestable. En effet, l'interdiction faite par le règlement des ventes de poursuivre la surenchère en cas d'offres similaires limite la probabilité pour le vendeur de retirer un prix supérieur pour le lot. En fait, la préférence accordée à la procédure du tirage au sort plutôt qu'au jeu de la concurrence pour départager les candidats *ex-æquo* repose sur une argumentation non économique partagée par l'ensemble des acteurs. L'hypothèse que nous émettons pour justifier ce choix s'appuie sur la représentation attachée à l'enchère, considérée comme un moyen efficace pour déterminer le : « *juste prix* » du bois, à condition que ce mécanisme ne conduise pas : « *à des dérapages* » (Personnel de l'ONF n°8). L'argument utilisé pour ne pas poursuivre la mise en concurrence consiste à dire que cela risquerait de donner lieu à des surenchères jugées néfastes au regard d'un des objectifs des enchères qui est d'établir une définition consensuelle sur la valeur des biens vendus³⁰⁷. Or, si plusieurs candidats viennent à faire des soumissions identiques ou à dire : « *prends* » de façon simultanée, cela démontre bien que l'on est proche du consensus. Il n'est donc pas utile de relancer la procédure d'enchères pour départager les candidats car cela risquerait de fausser le processus de : « *construction sociale de la valeur* » (Smith, 1990, p. 190). Par conséquent, en l'absence d'une nouvelle mise en concurrence, l'allocation du lot est confiée au jeu du hasard.

Pour ce faire, les candidats restant en compétition s'avancent au bureau de vente et tirent dans un sac opaque une boule sur laquelle un chiffre est gravé. Le gagnant du lot est alors celui qui sort du sac la boule ayant le plus gros chiffre³⁰⁸. Au cours de cette procédure, si la tension est palpable chez les acheteurs, on perçoit chez les autres acteurs un certain plaisir à assister à ce spectacle où le sort des candidats est scellé par le hasard. Une fois le tirage effectué, les boules sont transmises au directeur de la vente qui annonce publiquement le nom du

³⁰⁵ Le recours aux enchères est autorisé en cas d'égalité dans les enchères au rabais : « *Si le bureau juge que plusieurs professionnels se sont portés simultanément adjudicataires, le lot est tiré au sort, à moins que l'un des professionnels ne réclame les enchères ; le concours est alors ouvert entre eux* » (ONF, 2008a, p. 32). Au cours de nos observations dans les ventes, nous avons eu l'occasion de rencontrer une situation exceptionnelle où deux acheteurs se sont manifestés simultanément alors que le directeur de la vente venait de crier « *retiré* ». Dans cette situation particulière, le directeur a décidé de remettre immédiatement le lot en vente avec la même mise à prix de départ sans demander l'avis aux deux concurrents. Cette entorse à la règle a été acceptée de tous car le lot venait juste d'être retiré et que le directeur de la vente était en position de force par rapport aux acheteurs.

³⁰⁶ Le règlement des ventes précise qu' : « *en cas de soumissions équivalentes, le lot est tiré au sort* » (ONF, 2008a, p. 31). De même, en matière d'enchères montantes, il est stipulé que : « *si la dernière enchère est prononcée simultanément par plusieurs professionnels, le lot est tiré au sort* ». (ONF, 2008a, p. 32).

³⁰⁷ Cet argument n'est pas spécifique aux seules enchères de bois. J. Matras Guin l'a aussi identifié dans le cas des criées en gros du poisson où : « *la pratique des enchères à plusieurs avec tirage au sort contribue à limiter la hausse excessive des prix* » (Matras Guin, 1987, p. 233).

³⁰⁸ Parfois, le tirage au sort est effectué à partir de papiers numérotés qui sont déposés dans le képi d'un agent de l'ONF.

vainqueur. Cet instant qui marque la fin du rituel du tirage au sort ne souffre d'aucune contestation de la part des perdants. Ces derniers acceptent la fatalité liée à cette procédure considérant qu'au moment du tirage ils bénéficiaient tous des mêmes probabilités de succès : « *Ce n'est pas de chance, ça ne devait pas être pour vous et puis c'est tout* » (Acheteur de bois n°2).

Finalement, il ressort que le tirage au sort occupe une place non négligeable dans le fonctionnement des ventes aux enchères de bois publics. En s'inscrivant dans une : « *idéologie égalitariste* » (Bromberger & Ravis-Giordani, 1987, p. 132), cette procédure accorde à chaque acteur une égalité des chances, tant du côté des vendeurs en leur donnant l'espoir d'obtenir un rang avantageux dans l'ordre de passage des lots, que du côté des acheteurs en leur offrant l'éventualité, en cas d'ex-æquo, de se voir attribuer le lot. Objet de rites spécifiques, les deux procédures de tirage au sort participent donc essentiellement à réduire les risques de tensions et à renforcer la cohésion sociale entre les participants (Hell, 1987, p. 201).

1.3. Influence de l'encastrement structural et culturel sur l'allocation des lots de bois publics.

La problématique des collusions³⁰⁹ largement abordée par la théorie des enchères, reste un sujet très complexe à traiter. Pour P. Klemperer : « *les problèmes les plus importants dans le design des enchères sont les traditionnelles considérations relatives à la politique de la concurrence afin de prévenir les comportements de collusion [...]* » (Klemperer, 2004, p. 102). Il importe donc pour le vendeur de chercher la procédure d'enchères qui supprime le risque d'entente ou du moins diminue la probabilité de sa mise en œuvre lors des ventes. Parmi les travaux empiriques menés sur des ventes de bois publics aux Etats-Unis, on note que si la procédure d'enchères orales montantes est particulièrement vulnérable face aux collusions (Mead, 1967), l'enchère écrite au premier prix n'exclut pas pour autant ce problème (Brannman, 1996). Bien qu'il n'y ait pas à ce jour d'études identiques menées sur les ventes de bois publics en France, on peut tout de même considérer que cette problématique

³⁰⁹ On peut définir la collusion comme : « *le fait que des entreprises se concertent et passent des accords pour prendre des décisions entravant le jeu de la concurrence sur un marché* » (Mougeot, 2001, p. 48).

existe, d'autant que le caractère séquentiel et répété³¹⁰ des enchères organisées par l'ONF et le faible nombre d'enchérisseurs par lots accroît le risque de coordination entre les acheteurs. Il est donc nécessaire de prendre en compte le phénomène des ententes dans le cas des enchères de bois publics en démontrant que celui-ci est renforcé par la présence d'une communauté d'acheteurs (1.3.1) soumise au respect de ses propres normes informelles (1.3.2).

1.3.1. Encastrement structural et phénomène d'entente dans les enchères de bois publics.

L'étude des conditions d'encastrement des phénomènes économiques³¹¹ nous a permis de démontrer que le marché n'est pas cette entité abstraite où se rencontrent des agents anonymes guidés par la seule information du prix, mais s'avère être un lieu sur lequel les comportements économiques sont plus ou moins orientés par la structure des relations interpersonnelles existant entre les individus (Granovetter, 2000, p. 204). A ce titre, la prise en compte des relations sociales durablement établies entre les acheteurs permet de mettre à jour les procédés élaborés par ceux-ci afin de déprécier les prix au cours des enchères. Parmi ces pratiques collectives, R. Cassady considère que : « *la collusion est tout aussi naturelle pour certains acheteurs que la concurrence. Ils pensent en termes, non pas d'intensification des efforts de compétition, mais d'efforts pour éviter la concurrence en s'accordant pour ne pas enchérir contre un autre, et ce dans le but de gagner l'enchère à un prix inférieur* » (Cassady, 1967, p. 216). Cependant, dans son approche sur les activités de coopération, il ne fait référence qu'aux formes d'entente établies de façon concrète entre les enchérisseurs comme : « *les achats de biens réalisés conjointement par deux ou plusieurs individus [ou bien encore], l'accord conclu au sein d'un groupe d'acheteurs afin de cesser d'enchérir de façon individuelle et de conférer à un des membres la mission d'enchérir pour le groupe* » (Cassady, 1967, p. 173). Or, si ces formes d'entente sont fréquentes dans les ventes aux enchères, il nous semble préférable d'avoir une approche plus large de la problématique des actions de coopération entre acheteurs, afin de prendre en compte le rôle déterminant des ententes tacites.

³¹⁰ Pour E. Cohen et M. Mougeot, le caractère séquentiel et répété des enchères renforce le risque de collusion car, comme : « *chaque candidat dispose alors, par la force des choses, de nombre d'informations ou de recoupements sur les autres offres; il est donc difficile de maîtriser les risques d'ententes* » (Cohen & Mougeot, 2001, p. 19).

³¹¹ (Cf. Chapitre 1.).

Ainsi, en ce qui concerne le cas des enchères de bois publics, nous allons voir que les problématiques économiques de la filière bois limitant l'entrée de nouveaux concurrents (a) et les règles de participation aux enchères (b) sont des éléments propices à la pratique d'ententes officielles mais aussi tacites entre les acheteurs (c).

a) Les coûts de fonctionnement des industries de la première transformation et leurs difficultés économiques

Les industriels de la première transformation (scieurs, mérandiers, panneautiers, papetiers, etc.) ainsi que les exploitants forestiers engagent des coûts d'activité très élevés car ils sont obligés d'avoir un outil de production compétitif et adapté aux volumes exploités : « *Or ces investissements de modernisation sont très lourds, les retours sur investissements très lents et la rentabilité du capital investi faible ; les scieries disposent de peu de fonds propres* » (Puech, 2009, p. 22). L'importance des coûts fixes et la faible rentabilité observée réduisent l'attrait pour ce domaine d'activité, constituant ainsi une vraie barrière à l'entrée : « *C'est une profession où on ne gagne pas sa vie. C'est que... scieur, c'est une activité. Ceux qui font la première transformation, c'est vrai pour les feuillus comme pour les résineux, c'est une activité qui demande un gros investissement de départ parce qu'il y a quand-même du terrain, des bâtiments, des machines qui coûtent cher, et donc l'amortissement pèse lourd dans les comptes, et la rentabilité est très faible. Et donc, quand vous héritez de l'outil industriel, vous pouvez à la rigueur le maintenir, mais si vous devez partir de zéro, faire les investissements, amortir ces investissements, et en plus gagner votre vie dans les circonstances économiques actuelles, telles qu'elles sont, sauf pour de très grosses unités, c'est économiquement pas possible* » (Personnel de l'ONF n°2). Par ailleurs, étant donné que les scieries françaises sont spécialisées dans un groupe d'essences, il n'est pas toujours pertinent qu'elles cherchent à : « *obtenir de très grandes unités de transformation, vite confrontées aux coûts de transport impliqués par des rayons d'approvisionnement élevés, ou provoquant des conflits d'usages avec des filières installées* » (Puech, 2009, p. 23). Cette particularité française implique dès lors que les ventes organisées par l'ONF ne possèdent qu'une dimension locale et qu'en conséquence le nombre d'enchérisseurs soit en réalité peu élevé. Enfin, à cela s'ajoute la diminution du nombre d'acheteurs potentiels aux enchères à mesure que disparaissent les

industries locales, victimes d'un manque de compétitivité face à la concurrence internationale³¹².

Les barrières financières à l'entrée et la disparition d'un certain nombre d'industriels contribuent à ce que localement le degré de concurrence dans les enchères soit plus faible et que ces derniers arrivent plus aisément, au fur et à mesure de leur participation aux ventes, à créer entre eux des relations sociales durables.

b) La réglementation des ventes de bois publics : un cadre formel qui favorise la coordination des acheteurs.

Plusieurs caractéristiques propres aux procédures d'enchères définies par le règlement des ventes de l'ONF facilitent la coordination entre les acheteurs. Le premier aspect provient de la volonté de l'Administration de réserver la participation aux enchères aux seuls professionnels : « *Les ventes de bois réalisées à la diligence de l'ONF sont des ventes de marchandises en gros, auxquelles peut avoir accès tout professionnel agissant dans le cadre de son activité professionnelle et enregistré à ce titre au registre du commerce, au répertoire des métiers ou à un registre équivalent dans son pays d'origine. Les entreprises et sociétés en formation justifiant de cette qualité ont de même accès à ces ventes. Les ventes opérées en application du présent règlement ne sont pas ouvertes aux particuliers agissant en qualité de consommateurs privés* » (ONF, 2008a, p. 22). Les particuliers se retrouvent donc évincés des ventes par adjudication réalisées par l'ONF³¹³. A travers ce choix, l'ONF cherche à remplir sa mission d'approvisionnement prioritaire de la filière bois.

Toutefois, l'accès des professionnels aux enchères reste quant à lui, conditionné à des garanties financières strictes, et ce afin de protéger l'ONF et les communes d'un défaut de paiement : « *Dans les ventes de bois sur pied comme dans les ventes de bois façonnés, selon qu'ils envisagent de recourir ou non aux facilités de paiement prévues au cahier des clauses*

³¹² De nombreux rapports (Bianco, 1998 ; Juillot, 2003 ; Puech, 2009) sur le devenir de la filière bois font le constat que les industries françaises de la première transformation souffrent d'un manque de compétitivité au niveau international, à l'origine de la disparition d'un nombre important de PMI. Ce constat est particulièrement visible en Lorraine, qui est la 1^{ère} région papetière de France, mais aussi la 1^{ère} région productrice de sciage de bois de feuillus, et la 5^{ème} de bois de résineux. Selon les données recueillies par le Conseil Economique et Social et Environnemental de Lorraine, les industries de la première transformation ont vu leur effectif baisser suite à la fermeture d'usine de 8% sur la seule période allant de 2004 à 2008. La chute est encore plus dure chez les exploitants forestiers où la baisse est de -27% sur cette même période (CESEL, 2011, p. 62).

³¹³ Les particuliers ont un droit d'accès aux bois publics provenant des forêts communales. Selon l'article L. 145-1 du code forestier, il appartient au conseil municipal de décider les coupes qui seront délivrées par affouage aux habitants de la commune.

générales, les professionnels doivent : > soit fournir avant la vente une promesse de caution, > soit signer à l'avance ou séance tenante un engagement de payer au comptant » (ONF, 2008a, p. 23).

S'il est légitime, d'une part, qu'en tant qu'établissement public, chargé de mobiliser du bois pour la filière, l'ONF exclut les particuliers des ventes de bois, et que d'autre part, il conditionne l'accès aux ventes à la présentation de garanties financières, ces décisions restreignent le nombre de concurrents potentiels aux enchères. Ces choix constituent des obstacles conséquents pour des professionnels qui souhaiteraient débiter leur activité ou pour ceux qui ayant des difficultés ne peuvent obtenir de garanties bancaires car cela rend l'accès à la ressource bois très difficile (Del Degan & Massé, 2008, p. 162). Ils représentent pour les acheteurs en place un facteur favorable car, en étant moins nombreux, il leur est plus facile de se concerter sur les prix et sur la répartition des lots.

c) Collusions et règles tacites d'allocation des lots avant et après la séance de vente.

L'ensemble des facteurs que nous venons d'évoquer précédemment a donc activement contribué à faire émerger une : « *structure communautaire particulière* » (Smith, 1990, p. 51) parmi les acheteurs de bois publics. Ce constat implique dès lors d'abandonner l'hypothèse d'agents isolés poursuivant leur propre intérêt, pour y préférer celle d'acteurs inscrits dans un réseau de relations personnelles pouvant donner lieu, grâce à la reproduction de la communauté dans le temps, à des ententes.

En fait, s'il n'est pas faux de parler d'une communauté des acheteurs, représentée d'ailleurs par des instances fédératrices au niveau national, à l'image de la Fédération Nationale du Bois, la Fédération française des producteurs de pâtes de cellulose, ou bien encore l'Union des Industries des Panneaux de Process, qui n'hésitent pas à parler d'une même voix face à l'ONF et les communes, il est plus judicieux de représenter cette communauté comme l'assemblage de nombreux groupes aux problématiques différentes selon leur localisation géographique et leur domaine d'activité. A titre d'exemple, en Lorraine nous pouvons distinguer d'un côté le groupe des exploitants et des scieurs de feuillus et de l'autre les scieurs de résineux, chacun ayant son propre syndicat affilié à la Fédération Nationale du Bois. Cette

multiplication de : « niches sociales³¹⁴ » (Lazega, 2009, p. 547) ne débouche pas pour autant sur des conflits d'intérêt au cours des enchères, sachant que chaque groupe poursuit des activités clairement distinctes, et donc soumissionne rarement sur les mêmes lots. De cette manière, lorsqu'on prend en considération l'ensemble des critères qui déterminent la participation des acheteurs aux enchères (coûts de transport des bois, type d'essence, qualité des bois dans le lot, âge des bois, volume du lot, etc.), on s'aperçoit finalement que le nombre d'enchérisseurs réellement intéressés pour chaque lot est assez faible³¹⁵ et qu'il est plus facile pour des acheteurs qui se connaissent depuis plusieurs générations de s'entendre plutôt que s'opposer entre eux : « *Au niveau de l'ONF, les clients sont toujours les mêmes, ils se connaissent entre eux, ils ont des arrangements entre eux, soyons clairs. Ils ont quand-même un minimum de respect, ce n'est pas une guerre de... Oui c'est des maquignons mais dans le respect de l'autre, moi je vois les adjudications, même les soumissions, ils sont entre eux, [...] ils sont capables après l'adjudication de prendre un repas en commun, ensemble. Donc ce n'est pas la guerre* » (Personnel de l'ONF n°4).

Cette proximité entre les acheteurs se traduit par la mise en œuvre de plusieurs conventions au niveau des pratiques marchandes : *groupements d'achats légaux, collusions, répartition tacite des lots, institution informelle de préférence en cas d'invendus et de réciprocité en matière d'approvisionnement.*

- **La mise en œuvre de groupements d'achat légaux.**

Afin de faire face aux coûts d'approvisionnement élevés liés à l'estimation des lots de bois et d'avoir un pouvoir de négociation plus grand sur le marché face à une concurrence internationale accrue, certains acheteurs ont décidé de se réunir dans un groupement d'achat : « *Si on ne fait pas ça, aujourd'hui on est fichu par rapport aux coûts de production et par rapport surtout à la concurrence. On a un marché du bois qui s'est internationalisé à une vitesse phénoménale. Il y a seulement 10 ans, ce n'était pas comme c'est aujourd'hui. Aujourd'hui, on sait ce qui se passe en Suède, en Finlande, au Canada. On a une connaissance parfaite du marché américain. Il y a 10 ans, on n'avait pas cette connaissance-là, c'était moins transparent* » (Acheteur de bois n°17). En Lorraine, on trouve par exemple le

³¹⁴ E. Lazega définit la « niche sociale » pour un entrepreneur comme : « *le sous-ensemble de collègues-concurrents avec lesquels il/elle a des relations spécialement denses, multifonctionnelles, durables et liées, directement ou indirectement, à ses activités de production* » (Lazega, 2009, p. 547).

³¹⁵ Rappelons que d'après l'étude empirique réalisée par S. Costa & R. Préget (2004) sur les ventes d'automne de 2003 de l'ONF, un lot reçoit en moyenne moins de 3 offres.

groupement d'achat « *Sélection Vosges* » qui procure à ses adhérents une position privilégiée lors des ventes car elle tend à supprimer, sur l'ensemble du massif où les scieries sont situées, la concurrence aux enchères et à diminuer dans le même temps les coûts de prospection : « *On a mis nos commis en commun, c'est-à-dire qu'on leur a défini des secteurs. Avant, on s'entrecroisait, on avait chacun nos commis, vous vous rendez compte les coûts, les coûts de visite des lots. Là, on a des commis, on en a moins qu'on en avait parce qu'on n'a pas été obligé de renouveler. Moi, par exemple j'en ai un en commun avec la scierie X. Il fait un mi-temps chez moi, un mi-temps chez lui et puis ils ont des secteurs attribués, comme ça on se partage tout le massif vosgien, et on est sur toutes les ventes. Alors qu'avant, moi je me cantonnais ici, sur X, Y, point. J'allais très peu en Z. Alors qu'aujourd'hui on est partout au même titre qu'une grosse entreprise. C'est un gain en échelle, gain sur l'approvisionnement, la logistique, gain sur les frais de visite des coupes, et puis il y a aussi gain dans le sens où l'on a éliminé la concurrence entre nous, hein. On a une capacité d'achat de 300 000 m³ par an. On est ouvert à tous ceux qui veulent venir* » (Acheteur de bois n°17). Néanmoins, ce type de groupement d'achat est très rare et n'est présent que sur le marché des résineux. En effet, l'intérêt du regroupement pour les acheteurs suppose qu'ils aient un approvisionnement similaire en matière d'essences et de qualité, comme on peut le voir dans les scieries de résineux faisant des produits standardisés.

Pour les scieries de feuillus de qualité, les regroupements sont moins judicieux car les scieries ne travaillent pas sur de gros volumes et les utilisations de la matière sont bien plus nombreuses : « *Bon, c'est sûr que ceux du résineux, ils se sont bien regroupés. Ils ont toujours la même matière, ils n'ont pas la différence de prix, ils ont la charpente et puis c'est tout bon. Ben, chez nous c'est plus compliqué [...] Dans le feuillu, il faut s'entendre... Il vaut mieux rester comme on est, nous c'est familial et c'est beaucoup mieux, on s'en sort mieux* » (Acheteur de bois n°3). A cela s'ajoute la volonté d'indépendance de ces entreprises familiales qui se considèrent comme ayant des mentalités de : « *paysans* » (Acheteur de bois n°23) et qui, malgré des relations privilégiées entre elles, préfèrent pour la plupart conserver leur indépendance : « *Je n'aimerais pas qu'une personne vienne interférer en me disant : « bon, on va faire comme si, on va faire comme ça ». Les décisions, je les prends tout seul, quoi. Je veux être libre* » (Acheteur de bois n°11).

- **Les arrangements conclus avant la vente.**

A côté des regroupements licites, on peut rencontrer dans les ventes aux enchères des acheteurs qui s'entendent avant la vente pour se répartir des lots provenant en général de massifs forestiers situés aux portes de leurs usines : « *On est arrivé les 5 dernières années, moi je prends le secteur là, toi tu prends le secteur là, on y est arrivé à deux. On le faisait pour se partager un secteur* » (Acheteur de bois n°27). Au moyen de ces collusions, les acheteurs réussissent à reprendre l'avantage dans le rapport de force engagé avec l'ONF : « *Il y avait une vente, tous les acheteurs ont bradé, ils n'ont pas participé. Ils sont venus et ils n'ont pas participé parce qu'ils voulaient nous faire baisser les prix. Il y avait le chef de file qui avait donné l'ordre. Tout le monde a fait comme quand les gars ils font une grève. C'était des acheteurs locaux* » (Responsable communal n°1). L'objectif est d'exercer une pression à la baisse sur le prix : « *On sortait et on voyait que rien n'était vendu. Là, on s'aperçoit que les acheteurs sont venus ensemble et qu'il y a une entente pas possible. Ils s'entendent pour acheter à des seuils bien définis* » (Responsable communal n°8). Cependant, ce type d'entente peut s'avérer risquer car si les agents de l'ONF arrivent à en démontrer l'existence, les acheteurs sont susceptibles d'être sanctionnés pénalement³¹⁶.

- **La répartition tacite des lots.**

Si les collusions sont des pratiques répréhensibles, la répartition tacite des lots en dehors de tout arrangement manifeste reste quant à elle possible, alors même qu'elle porte atteinte à la concurrence sur le marché. Pour comprendre ce phénomène présent dans les ventes de bois publics, il faut rappeler qu'en raison de la stabilité du réseau d'acheteurs, le niveau de connaissance³¹⁷ des besoins et des zones d'approvisionnement de chacun des membres est

³¹⁶ Dans le cadre juridique défini pour assurer la commercialisation des bois publics, le législateur a prévu une disposition pénale pour sanctionner les ententes et concertations élaborées par les acheteurs qui tendent, en raison d'un manque de concurrence, à diminuer le prix des bois. Selon l'article L.134-4 du code forestier : « *Toute association secrète ou manœuvre entre les marchands de bois ou autres, tendant à nuire aux ventes, à les troubler ou à obtenir les bois à plus bas prix, est punie, indépendamment de tous dommages-intérêts, de six mois d'emprisonnement et de 22500 euros d'amende. Si la vente a été faite au profit de l'association secrète ou des auteurs desdites manœuvres, elle sera déclarée nulle* ».

³¹⁷ Ce niveau de connaissance est particulièrement important dans les enchères de matières premières où les acheteurs sont parfois peu nombreux et se connaissent parfaitement. On retrouve ce même constat par exemple dans les criées de poissons où l'enchère est un : « *lieu d'observation mutuelle : chacun guette ses concurrents, évalue ses chances d'obtenir le lot contre un adversaire plus ou moins déterminé, ou signale à un partenaire qu'il est prêt à partager quelques caisses. A la fin [...] chacun sait qui a obtenu le lot, ce qu'il a acheté et à quel prix. Une information qui bien utilisée, peut permettre d'élaborer une stratégie pour la suite de la vente* » (Matras Guin, 1987, p. 229).

particulièrement élevé : « *Moi, je vais vous dire. Nous, ça fait longtemps qu'on est dans le métier, bon ben, les autres marchands de bois, ils savent très bien qu'un bois près de chez nous, on sera susceptible d'acheter un volume. Ils savent à peu près ce qu'on recherche* » (Acheteur de bois n°3). Ce degré d'information réduit l'incertitude sur les attentes des participants et autorise, même sur ces marchés locaux, les acteurs à se répartir les lots selon leur composition et leur positionnement géographique : « *Quand on regarde bien, quand il y a des coupes, c'est toujours à peu près le même marchand de bois qui a acheté dans le même secteur* » (Responsable communal n°7) sans que cette allocation soit le résultat d'une quelconque association secrète : « *Ce n'était pas une entente tacite, c'était de la politesse, et on respectait. C'était des règles et on n'allait pas acheter un lot qui se trouvait dans les portes de la scierie installée* » (Acheteur de bois n°17). Il semble en fait que ces accords informels soient bien plus importants que les accords négociés temporairement sur certains lots, notamment parce qu'ils évitent d'éventuelles poursuites juridiques : « *Les accords en question durent dans le temps et puis dans l'espace : je te laisse tranquille dans telle vente, tu me fous la paix dans telle autre, à tel moment. Tout, tout existe* » (Personnel de l'ONF n°2).

Cette répartition tacite est bien visible pour les bois résineux et les feuillus de qualité industrielle car l'approvisionnement est géographiquement délimité : « *Un gars qui a une petite scierie, qui à côté a une coupe, bon, suivant ses moyens, on ne va pas lui acheter. On n'a pas à le faire chier* » (Acheteur de bois n°23). La répartition est facilitée par la prédominance de la problématique du coût d'approvisionnement pour ces lots faiblement valorisables lors de leur transformation en usine. Pour ces lots-là, où le paramètre du coût d'approvisionnement est central, on s'aperçoit que l'acheteur le plus proche du lot peut faire une offre supérieure à ses concurrents grâce à son différentiel de coûts de logistique : « *C'est une question de proximité. Par exemple, le bois qui se trouve autour de la scierie ici, on le paye plus cher à la vente qu'un gars qui est de l'autre côté. Comme les unités ne sont pas toutes sur le même paquet, il y a des secteurs, le bois du secteur ici, on le payera un peu plus parce qu'on aura moins de frais. Mais par contre, si après on va sur le secteur de X, vous avez la société Y, c'est eux qui vont faire le même principe que nous* » (Acheteur de bois n°5). Intégrant ce paramètre, les acheteurs ont donc parfois tendance à ne pas chercher à soumissionner sur des lots éloignés de leur lieu de transformation, considérant qu'ils ne pourront pas faire d'offres compétitives face à des concurrents mieux situés géographiquement.

- **La préférence laissée au meilleur enchérisseur en cas d'invendus.**

Les accords existants entre les acheteurs ne se limitent pas à la vente aux enchères des bois publics. Ils interviennent aussi en matière de négociation des bois invendus. La norme mise en place par la communauté des acheteurs repose sur l'engagement de laisser celui qui a effectué la meilleure offre non retenue négocier prioritairement le lot retiré par l'ONF³¹⁸. Cette norme informelle d'effacement au profit d'un seul candidat a un impact significatif sur les prix des bois invendus car, si celle-ci est bien respectée, elle supprime toute possibilité pour le vendeur de mettre en concurrence les candidats potentiels pour négocier à l'amiable les lots retirés. Seul celui qui a fait la meilleure offre est amené à négocier le lot avec l'ONF, ce qui réduit l'opportunité pour le vendeur d'espérer obtenir un prix supérieur au prix de retrait annoncé lors de la séance d'enchères.

- **La réciprocité en matière d'approvisionnement en bois.**

Le dernier type d'accord que l'on peut rencontrer consiste, une fois l'enchère terminée, à se rendre service en se partageant éventuellement les lots pour assurer l'approvisionnement de l'ensemble de la filière. Il s'agit pour la communauté des acheteurs de s'appuyer sur la force des liens sociaux pour développer des mécanismes de réciprocité permettant de réduire les effets aléatoires liés à la mise en concurrence durant les ventes aux enchères. En effet, il arrive que certains acheteurs, à la fin de la séance de vente, n'aient pu obtenir les volumes et les qualités de bois suffisants pour répondre aux besoins de leurs propres clients en aval de la filière. Face à ce risque d'approvisionnement, qui peut être rapidement problématique pour des industries où les coûts fixes sont conséquents, les acheteurs se reportent sur leurs confrères pour obtenir un certain volume de bois : *« Sur une vente, on va se faire concurrence, mais après on va se rendre service assez facilement. Par exemple, par rapport à un client. Si un client veut une catégorie de bois que l'on n'a pas pu faire, eh bien, on téléphone aux collègues qui vous dépannent ou vice versa [...] On se dépanne volontiers, c'est de la réciprocité »* (Acheteur de bois n°27). La réciprocité entre les acheteurs représente

³¹⁸ Bien que la pratique ne soit plus d'actualité, on peut rappeler que par le passé, tandis que les lots retirés faisaient l'objet d'une deuxième présentation dans la vente au rabais, la convention voulait que personne ne surenchérît sur celui qui s'était manifesté oralement alors même que l'ONF annonçait le retrait du lot : *« C'est un milieu particulier, on ne s'aime pas vraiment tous, mais en même temps c'est un milieu solidaire. Par exemple, j'ai vu ça dans des ventes, vous avez un lot qui a été retiré et vous criez en même temps. Il y a certains ingénieurs qui n'acceptaient pas ça et donc ils le retiraient, le lot. Et avant il y avait deux lectures, et bien la logique voulait que celui qui avait crié en même temps, personne ne renchérisse sur lui. C'est assez moral, il n'y a rien d'écrit »* (Acheteur de bois n°22).

un moyen pour ces derniers de contourner l'incertitude générée par le système d'enchères en s'assurant une certaine garantie d'approvisionnement en bois. Ces mécanismes de don contre don parviennent : « *ainsi à convertir des apports erratiques en approvisionnements plus lissés, en investissant sur le long terme, en pariant sur "le retour d'ascenseur"* » (Debril & De Saint-Laurent, 2003, p. 65).

Quoi qu'il en soit, nous allons voir à présent que toutes ces règles de répartition des lots entre les acheteurs restent soumises à trois conditions : *une offre de bois suffisante, l'absence de nouveaux arrivants sur le marché local et le respect de l'accord de répartition établi entre les membres du groupe.*

- **Une offre de bois suffisante.**

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

A l'inverse, en période de pénurie d'offres, les acheteurs ont plus tendance à agrandir leur zone d'approvisionnement et donc à empiéter sur les secteurs privilégiés par d'autres industriels. Il s'en suit une remise en cause momentanée de la règle de répartition géographique des lots : « *Ils s'entendent tous quand il y a plein de bois, quand il en manque, il n'y a plus rien* » (Responsable communal n°7). On en conclue qu'une offre de bois suffisante par rapport à la demande constitue un préalable nécessaire au respect de la règle de partage des lots. Dans le cas contraire, les engagements en termes de répartition tacite des lots sont suspendus, la concurrence redevenant la règle³¹⁹. En fait, il apparaît parfaitement légitime pour les acheteurs qu'en période de pénurie de bois, ils soient amenés à se concurrencer pour l'obtention des lots nécessaires à leur activité. Pour autant, cette compétition sur les achats ne

³¹⁹ Ces périodes de forte concurrence ne font pas pour autant disparaître la réciprocité entre les acheteurs.

supprime pas, en raison des liens sociaux établis, la possibilité pour les enchérisseurs de se répartir de nouveau les lots de façon tacite, une fois l'offre redevenue abondante. On retrouve chez ces acheteurs de bois la même configuration que dans les criées en gros du poisson décrites par J. Matras-Guin : « *Il s'agit de personnes « qui s'entendent », des collègues habitués à travailler ensemble et à se rendre des services mutuels, même si la concurrence les oppose parfois à l'achat* » (Matras-Guin, 1987, p. 234).

- **L'absence de nouveaux entrants.**

Parmi les conditions de la concurrence pure et parfaite, le critère de la libre entrée³²⁰ rappelle qu'il importe que de nouveaux concurrents potentiels puissent à tout moment intégrer le marché afin de conserver la pression concurrentielle entre les demandeurs déjà présents. Or, si l'installation de nouveaux industriels semble pouvoir être écartée, compte tenu des difficultés rencontrées par la filière bois depuis plusieurs décennies, le danger de voir des acheteurs provenant des régions voisines soumissionner en période de pénurie de bois est, quant à lui, bien réel³²¹. Dès lors, malgré la force des liens sociaux tissés localement, les acheteurs risquent de perdre des lots si des « *étrangers* » participent à la vente³²², faisant voler en éclat la stabilité du marché : « *Ces gens-là sont toujours exposés à ce qu'un concurrent vienne sur leur platebande et, effectivement, l'abondance de l'offre par rapport à la demande est le paramètre qui va faire qu'on s'arrange entre soi, que les acheteurs s'arrangent entre eux, chacun fait son marché et puis finalement il en reste un peu, on est en situation d'excès d'offre par rapport à la demande. Mais en situation tendue ou d'excès de la demande par rapport à l'offre, c'est la bagarre* » (Personnel de l'ONF n°2).

Pour ce qui est de la dernière modalité, la réussite du partage des lots est subordonnée à la volonté de chacun des membres de respecter l'accord élaboré avant la vente. Or, cet engagement ne peut être réellement tenu que si les individus ont suffisamment confiance dans

³²⁰ Selon J. P. Gould & C. E. Ferguson : « *la concurrence parfaite est le modèle économique d'un marché possédant les caractéristiques suivantes : chaque agent économique agit comme si les prix étaient des données, comme si le produit était homogène, les ressources parfaitement mobiles, ce qui signifie notamment la libre entrée et sortie des entreprises et implique que tous les agents économiques du marché disposent d'une connaissance complète et parfaite* » (Gould & Ferguson, 1991, p. 247).

³²¹ Nous avons pu observer cette situation dans le massif vosgien qui pendant des décennies assurait l'approvisionnement des scieurs locaux mais qui fait désormais l'objet de soumissions de la part des scieurs franc-comtois et allemands.

³²² Ce risque est perçu comme plus fort dans les adjudications sur soumissions car les concurrents ne sont pas tenus d'être dans la salle pour enchérir. Ils peuvent faire parvenir leurs offres à l'ONF plusieurs jours avant la vente.

la promesse qu'aucun des membres ne puisse avoir un comportement opportuniste qui serait préjudiciable pour le reste du groupe. Nous allons voir qu'en l'absence d'un cadre légal, le respect des engagements provient alors de l'action contraignante de normes informelles propres au réseau social.

1.3.2. La coordination facilitée par l'action des normes informelles.

Parmi les conditions de stabilité d'un cartel, M. Mougeot précise que : « *les membres de l'entente doivent être incités à respecter les accords, compte tenu du fait qu'aucune clause écrite ne peut être retenue en raison de l'illégalité de l'entente* » (Mougeot, 2001, p. 48). En l'absence d'un contrat écrit protégé par la règle de droit, la soumission des parties aux obligations nées de l'accord peut provenir d'incitations directes à ne pas dévier, mais également de l'existence de règles informelles connues et reconnues du groupe. Il importe que chaque personne concernée par l'entente ou la répartition tacite ait intérêt ou au moins la volonté de ne pas profiter de l'occasion pour trahir les autres membres du groupe. L'engagement de chaque membre du réseau de ne pas abuser de la confiance accordée par les autres doit être perçu comme crédible : « *Quand moi je dis une chose, il sait très bien que je tiens ma parole* » (Acheteur de bois n°9). Pour cela, les acteurs doivent être incités à respecter un code de bonne conduite propre à leur groupe : « *C'est un code de déontologie, entre guillemets* » (Responsable communal n°4), sous peine de voir leur comportement sanctionné : « *Il y a un respect au niveau des personnes et de l'entreprise. Parce que demain un gars, il va acheter aux pieds de la scierie d'un autre, on lui dit : « toi, tu es un dégueulasse, tu es un fumier ». Il y a ce respect* » (Acheteur de bois n°23). Le risque pour le « *traître* » est de perdre toute considération auprès du reste du réseau et de se voir durablement condamné pour son comportement opportuniste : « *Tout le monde le prend pour un fumier, et il n'a plus le respect parce que quand-même, c'est un métier d'éthique. Il y a une éthique dans le métier. Il y a des trucs qui ne se font pas, c'est mal vu. Si on peut le baiser, on va le baiser. Il y a un respect, aussi bien les petits que les gros, attention* » (Acheteur de bois n°23).

Par conséquent, la peur d'être exclu durablement de la communauté agit comme une barrière aux conduites déviantes, même si l'hypothèse de comportements opportunistes ne peut être totalement abandonnée (Granovetter, 1985, p. 491). Néanmoins, comme la communauté des acheteurs de bois s'apparente à une : « *structure fermée* » (Coleman, 1988), de par sa taille réduite et sa composition relativement stable, la probabilité pour le contrevenant d'espérer que

son méfait ne soit pas découvert est très faible, tant la circulation de l'information peut être rapide.

L'analyse sociologique du phénomène de collusion que nous venons d'effectuer nous a permis de révéler que les comportements des acheteurs aux enchères sont profondément encastrés dans des structures d'interactions sociales qui se sont consolidées dans le temps. En effet, c'est bien en raison des liens forts tissés au sein de la communauté des acheteurs que ces derniers ont bâti différentes procédures de répartition permettant à la fois de minimiser les effets de la mise en concurrence propre aux adjudications et de maîtriser le processus d'allocation des lots.

Dès lors, s'il peut paraître légitime, au regard de la théorie économique classique, de tout mettre en œuvre pour empêcher les rassemblements entre les acheteurs à l'origine d'un manque à gagner pour l'ONF et les communes, la présence d'un réseau social parmi les acheteurs ne doit pas pour autant être appréhendée comme un élément négatif pour l'activité économique. Les relations sociales doivent, au contraire, être interprétées comme un facteur favorable à l'échange marchand, en particulier lorsque les lots sont composés de bois hétérogènes et qu'ils portent sur des gros volumes. Ainsi, loin de représenter des variables résiduelles à éradiquer, les différentes procédures de répartition construites par les acheteurs en dehors de tout cadre légal, doivent être appréciées comme de véritables variables fonctionnelles (Hassoun, 2000, p. 32) des ventes aux enchères de bois.

Dans cette première section consacrée à l'analyse sociologique des mécanismes d'enchères de bois publics, nous avons, premièrement, explicité qu'aucun modèle théorique d'enchères n'est en mesure d'intégrer l'ensemble des spécificités liées aux ventes de bois publics.

Nous avons alors souligné que la compréhension de ces ventes nécessitait de distinguer l'ensemble des facteurs endogènes et exogènes qui, au cours de l'histoire, ont contribué à l'émergence de trois designs d'enchères présents dans le règlement des ventes de l'ONF (enchères montantes, enchères au rabais, adjudications sur soumissions).

Ce travail nous a permis de voir que si ces trois procédures d'enchères possèdent toutes un caractère légal, leur mobilisation par le directeur des ventes de l'ONF reste très inégale au moment d'organiser l'adjudication des lots. Nous avons ainsi établi que le choix entre ces trois procédures dépend de motivations à la fois économiques et sociales. Par ailleurs, l'étude de l'application concrète des règles en matière de prix de retrait, d'inventus et de tirage au sort nous a conduit à révéler que l'absence d'engagement de la part de l'ONF à respecter ces

règles tend à remettre en cause l'efficacité des mécanismes d'enchères. Enfin, nous avons démontré que le phénomène d'entente entre les acheteurs résulte de l'encastrement structural et culturel des enchères de bois publics.

Section 2. Le spectacle des ventes aux enchères de bois publics.

Les ventes aux enchères représentent pour C. Smith autant de : « *preuves empiriques qui étayent et accroissent le pouvoir explicatif du modèle dramaturgique*³²³ » (Smith, 1990, p. 109) développé par E. Goffman. En effet, les enchères sont l'occasion d'assister à un spectacle, porteur d'émotions (Bonnain-Dulon, 2001, p. 524), où la mise en scène des : « *équipes de représentation* » (Goffman, 1973, p. 81) au sein de dispositifs (décors, etc.) élaborés pour l'occasion est opérée dans le but d'établir des définitions socialement acceptables de la valeur et de la propriété des objets (Smith, 1990). Dès lors, la compréhension de ce processus social implique pour le sociologue de déceler les différents facteurs qui peuvent affecter la mise en scène des ventes aux enchères.

En ce qui concerne les enchères de bois publics, nous commencerons par identifier les « *équipes* » qui prennent part à la représentation marchande (2.1). Ensuite, nous mettrons en évidence l'ensemble des dispositifs cognitifs et sociotechniques utilisés par l'ONF afin d'orienter les comportements des participants et créer une ambiance propice à la vente (2.2). Puis, nous présenterons, dans le cas particulier des enchères au rabais, l'influence significative du chant du crieur sur l'état émotionnel des acheteurs (2.3) Enfin, nous démontrerons que le dénouement des enchères de bois publics se caractérise par la définition d'un consensus sur l'allocation et la valeur des lots de bois. Nous verrons alors que cette dernière étape du rituel des enchères représente aussi un enjeu social pour les acheteurs dans leur quête de reconnaissance professionnelle auprès du reste de la communauté (2.4).

2.1. Les équipes en présence lors de la mise en scène des enchères de bois publics.

Dans la : « *représentation théâtrale* » (Goffman, 1973, p. 9) à l'œuvre dans les ventes aux enchères de bois publics, les équipes d'acheteurs (2.1.1) et d'offreurs (2.1.2) ne poursuivent

³²³ La référence à la représentation théâtrale à propos des enchères est facilitée par le respect, durant ces ventes, de la règle des trois unités appliquées au théâtre classique : « *Qu'en un lieu, en un jour, un seul fait accompli jusque'à la fin le théâtre rempli* » (Boileau-Despréaux, 1772, p. 305).

pas uniquement leur propre intérêt personnel. Elles concourent, malgré leurs intérêts contradictoires, à la définition d'un consensus sur la valeur et l'allocation des lots de bois.

2.1.1. L'équipe des acheteurs.

L'analyse des phénomènes de collusion³²⁴ nous a permis de noter qu'en raison de la force des liens sociaux tissés entre les acheteurs de bois, ces derniers voient leur comportement très encadré par des institutions informelles. Partant de ce constat, il est possible d'appréhender la représentation jouée par les acheteurs sur la scène marchande comme le résultat d'une coopération entre les membres d'une même « équipe³²⁵ » visant à adopter une position identique face au public. Pour l'ensemble de ces équipiers, il s'agit, dès lors qu'ils pénètrent la : « région antérieure » (Goffman, 1973, p. 106) où se joue la représentation marchande, de respecter la même ligne de conduite.

Ce jeu de personnage oblige les acheteurs de bois à respecter une double contrainte. D'une part, ils se doivent de donner l'impression, au reste de l'équipe, qu'ils ont des liens distants avec les membres du bureau de vente, afin de renforcer le sentiment d'opposition entre les équipes. Et d'autre part, il leur appartient de laisser croire au public qu'ils agissent durant la vente comme des anonymes mis en concurrence.

Dans le premier cas, la tempérance attendue de chaque acheteur dans ses relations avec le bureau de vente est facilitée par le fait que le rite d'adjudication limite les moments d'échange avant la vente. La seule véritable opportunité a lieu lors des formalités administratives³²⁶ où, durant la procédure d'enregistrement des pièces, les acheteurs échangent quelques mots avec le directeur de la vente sur des problématiques personnelles. En dehors de cette occasion, où les acheteurs sont officiellement reconnus par le bureau comme ayant la légitimité financière pour participer à la vente, il est inapproprié pour les enchérisseurs de se retrouver en présence des vendeurs³²⁷. Une fois dans l'espace marchand, les acheteurs n'ont d'autre choix, à moins

³²⁴ (Cf. Chapitre 2. 1.3.1.).

³²⁵ Pour E. Goffman, une « équipe » désigne un ensemble d'individus qui coopèrent à la mise en scène d'une routine particulière en donnant une définition propre de la situation au public extérieur (Goffman, 1973).

³²⁶ Les acheteurs viennent remettre les garanties financières exigées du règlement des ventes, à savoir la promesse de caution qui précise le montant maximum des achats couverts par leur établissement bancaire (ONF, 2008a, p. 22). Lors des ventes informatisées, les acheteurs se voient au même moment affecter un boîtier numéroté qui permet, une fois qu'ils entrent leur carte personnelle, de les identifier pendant la vente.

³²⁷ Il serait, par exemple, malvenu pour un acheteur de discuter longuement dans un coin de la salle avec le directeur de la vente. Ce type de discussion ne peut qu'éveiller les soupçons de favoritisme chez les autres coéquipiers.

de nuire à la réalisation du spectacle, que de veiller à la bonne représentation de leur équipe en créant de la distance avec l'équipe adverse.

Dans le deuxième cas, les acheteurs s'accordent de façon tacite à produire au moment de la vente, face au personnel de l'ONF et aux éventuels responsables communaux, la fiction d'une foule d'enchérisseurs prêts à s'affronter pour gagner les lots de bois, même si personne ne se laisse vraiment tromper par ce jeu de mise en scène : *« Ils boivent le café ensemble ! Alors moi j'ai du mal à croire qu'on est réellement concurrent et qu'on est réellement objectif, dès l'instant qu'on a su, en toute objectivité, boire un café, et qu'on se connaît très bien et qu'on demande des renseignements sur la famille, les enfants, donc là, je veux bien, mais bon, je ne comprends pas tout et je n'accepte pas tout. Bon, c'est le domaine du bois, c'est le domaine du bois... On est bien petit, à la limite on est un petit otage »* (Responsable communal n°16). Cette illusion passe, par exemple, par la présence d'un grand nombre de personnes dans la salle. Il est fréquent que pour une scierie, on retrouve plusieurs membres, certains acheteurs venant en famille (père et fils, frères) ou accompagnés du personnel chargé de l'estimation des coupes (commis). De même, la mise en vente dans la même journée de centaines de lots contribue à accroître le nombre de participants dans la salle, sans pour autant augmenter le nombre d'offres³²⁸ reçus au bureau de vente.

Pour autant, si les équipiers sont obligés face au public de maintenir une façade, en donnant l'impression d'une absence de relations sociales entre eux, il en est tout autrement à l'intérieur même de l'équipe. En effet, comme le souligne E. Goffman, les équipiers ont : *« tendance à se lier par ce que l'on pourrait appeler un droit de « familiarité » en fonction de la fréquence avec laquelle ils agissent comme membres d'une même équipe »* (Goffman, 1973, p. 84). Ces liens de familiarité prennent toute leur place dans les *« régions postérieures »* (Goffman, 1973, p. 110) de la salle des ventes où il est possible pour les acheteurs d'abandonner le temps d'un instant le personnage joué en public. Parmi ces endroits, on trouve tout d'abord le parking, premier lieu d'échange pour les acheteurs, qui donne un avant goût du niveau de concurrence à venir dans la salle : *« Je regarde les grosses bagnoles, il y a beaucoup de grosses bagnoles, et je me dis que ça va être cher, voilà. Je regarde les numéros des grosses bagnoles, je vois que cela vient du 33, du 70, du machin, bon je me dis, là, on ne va pas faire de grosses affaires »* (Acheteur de bois n°1). L'autre *« coulisse »* qui est investie par les acheteurs est le *« coin café »* qui peut être installé, selon les cas, dans le hall d'entrée, ou au

³²⁸ Dans l'analyse effectuée par R. Préget & P. Waelbroeck, à partir de 2 262 lots mis en vente par l'ONF, 50% des lots de bois feuillus ont reçu zéro, une ou deux offres et 42% des lots n'ont pas été adjugés (Préget & Waelbroeck, 2012, p. 1337).

fond de la salle de vente. La présence de cette : « *région postérieure* » donne l'opportunité aux acheteurs, qui se considèrent entre eux comme : « *des collègues, des amis* » (Acheteur de bois n°10), de prendre des nouvelles de leur famille et d'aborder avant la vente des problématiques professionnelles : « *On discute avec les copains, on se tape le bout de gras, on parle de tout sauf de la vente. On rigole en entrant, on pleure en sortant* » (Acheteur de bois n°24). A défaut d'un « *coin café* », les acheteurs n'hésitent pas à transformer, tant que la vente n'a pas encore débuté, une partie de la « *région antérieure* » en « *région postérieure* ». On les voit ainsi se réunir par petits groupes à plusieurs endroits dans la salle (Cf. Photo n°2.).



Photo n°2 : Groupe d'acheteurs en discussion avant le début de la vente (Cliché : Gérard Marty).

L'étude de la représentation jouée par l'équipe des acheteurs que nous venons de faire sur les différents lieux de la mise en scène des enchères exige de s'intéresser à présent à celle de l'équipe des offreurs de bois avec qui elle entre en interaction tout au long de la vente.

2.1.2. L'équipe des offreurs de bois publics : ONF et communes.

L'offre de bois publics qui est proposée aux enchères provient des forêts publiques (domaniales, communales), ce qui impose la présence de divers responsables publics pour

assister et valider la procédure de vente. On distingue parmi les personnes composant le bureau d'adjudication³²⁹ : le préfet du département, dans lequel se tient la séance, ou son délégué³³⁰, qui préside la vente ; un représentant habilité de l'ONF qui dirige la vente et le comptable chargé du recouvrement du prix ou son délégué (Cf. Photo n°3.). Les responsables communaux sont, quant à eux, dûment appelés pour assister à la vente, mais leur absence n'entraîne pas la nullité des opérations. Dans la pratique, la majorité des responsables communaux font rarement le déplacement et confient la vente de leurs lots au responsable de l'ONF qui occupe une place dominante au sein de l'équipe des vendeurs. En effet, ce dernier possède, à la différence des autres, et notamment du président qui n'a qu'une fonction symbolique, plus de moyens pour diriger la représentation. Il peut, par exemple, choisir l'ordre de vente des articles, réunir en un seul lot plusieurs lots non encore mis en vente, ou bien encore retirer des lots de la vente. C'est encore lui qui : « *énonce également, pour les adjudications au rabais ou aux enchères, la mise à prix pour chaque lot et, le cas échéant, annonce, quel que soit le procédé d'adjudication retenu, le retrait du lot faute d'offre supérieure au prix de retrait* » (ONF, 2008a, p. 28). En fait, il assure la fonction dévolue dans la plupart des ventes aux enchères au commissaire-priseur avec cette difficulté supplémentaire, alors qu'il intervient comme vendeur pour les bois domaniaux, de devoir maintenir : « *l'illusion d'un marché idéal, transparent, équitable* » (Rémy, 1993, p. 576). Pour accomplir ce rôle de « *metteur en scène* » du jeu marchand, le directeur de la vente, qui est aussi un acteur, doit s'employer à réunir et coordonner tous les éléments qui vont faciliter la compétition des participants et les conduire à trouver un consensus sur leur valeur des lots alloués. A cet égard, il peut compter sur les membres de son équipe pour : « *donner le ton* » (Goffman, 1973, p. 98) pendant les enchères en s'assurant de la mise en concurrence effective des acheteurs dans la salle³³¹. Il peut aussi user d'éléments de décor pour mettre à la disposition des acheteurs des informations et influencer leur comportement économique durant les ventes.

³²⁹ La composition du bureau d'adjudication est prévue à l'article R. 134-85 du Code Forestier.

³³⁰ Pour les ventes de bois façonnés, le préfet est remplacé par le maire ou son représentant pour les forêts de la commune ou d'une section de commune ; par le président de la commission syndicale ou de l'établissement public visé à l'article L. 5222-5 du Code Général des Collectivités Territoriales ou son représentant ; par le président de la commission administrative d'un établissement public communal ou intercommunal ou son représentant.

³³¹ Nous verrons par la suite que cette mission est favorisée par la surveillance des agents forestiers répartis dans la salle en uniforme pendant la vente (Cf. Chapitre 2. 2.2.3.b.) et qu'elle est aussi soutenue par l'intervention du « *crieur* » dans le cas des enchères au rabais (Cf. Chapitre 2. 2.3.).



Photo n°3 : Le bureau de vente (Cliché : Gérard Marty).

Au bout du compte, on peut retenir que les ventes aux enchères de bois publics sont l'occasion d'observer : « *l'interaction dramatique* » (Goffman, 1973, p. 92) entre deux équipes distinctes : les acheteurs et les offreurs de bois. Dans ce dialogue où chaque équipe joue son rôle pour l'autre, il ressort que l'équipe des offreurs de bois menée par le directeur de la vente constitue : « *l'équipe des acteurs* » (Goffman, 1973, p. 92) du fait qu'elle possède la maîtrise du décor, tandis que les acheteurs représentent : « *l'équipe des spectateurs*³³² » (Goffman, 1973, p. 93). Ainsi, l'analyse de l'interaction entre ces deux équipes implique à présent d'indiquer les différents dispositifs mobilisés par celle des offreurs pour orienter les comportements des acheteurs durant le spectacle des enchères de bois publics.

³³² Le terme de « *spectateur* » ne veut pas dire pour autant que les acheteurs sont passifs. Il est utilisé par E. Goffman pour préciser qu'à la différence de l'équipe des « *acteurs* », celle des « *spectateurs* » n'a pas la maîtrise du décor.

2.2. L'influence des dispositifs dans la préparation et la mise en scène de l'échange marchand.

Depuis une vingtaine d'années, de nombreux travaux sociologiques s'intéressent au rôle joué par les différents dispositifs dans l'élaboration des échanges marchands. Parmi ces contributions, certaines étudient la façon dont les dispositifs équipent les consommateurs en situation d'incertitude pour les aider dans leur choix (Cochoy, 2002 ; Dubuisson-Quellier, 2006 ; Karpik, 2007). D'autres s'attachent à montrer comment les organisateurs d'un marché essaient, à travers la mise en œuvre de dispositifs spécifiques, de se rapprocher des conditions de concurrence pure et parfaite (Garcia-Parpet, 1986, Debril & De Saint-Laurent, 2003). Mais, toutes ont en commun de considérer que les dispositifs deviennent des médiateurs plus ou moins influents dans les relations qu'entretiennent les individus avec le : « *réel* » (Akrich, 1987, p. 49).

Dans le cadre des enchères de bois publics, la mise en exergue des dispositifs cognitifs et sociotechniques utilisés par l'ONF va nous permettre de nous interroger sur la manière dont ces dispositifs ou appareillages (Muniesa & Callon, 2009) parviennent à modifier la configuration des échanges marchands. Nous nous intéresserons, tout d'abord, au rôle joué par le catalogue des ventes sur l'estimation de la valeur des lots. Nous poserons alors la question de l'efficacité de ce dispositif cognitif pour réduire les coûts de transaction engagés par les acheteurs et favoriser la vente des lots de bois (2.2.1). Puis, nous aborderons l'action performative de la salle des ventes et de ses appareillages sociotechniques (microphone et boîtier électronique) durant la tenue des enchères (2.2.2). Enfin, nous montrerons que les tenues vestimentaires portées lors des enchères exercent des fonctions d' : « *apparence* » (Goffman, 1973, p. 31) qui concourent à rappeler que le temps de l'enchère reste un temps de travail, mais aussi à révéler les caractères solennel et symbolique de ces ventes publiques (2.2.3).

2.2.1. Le catalogue des ventes de l'ONF : un dispositif cognitif dont l'efficacité est mise en question.

L'histoire des enchères nous enseigne qu'à l'époque romaine, les créanciers étaient chargés, en cas de ventes judiciaires, de réaliser la : « *proscriptio bonorum* » c'est-à-dire d'annoncer publiquement la vente. Pour cela, ils confiaient alors à un : « *magister* » la mission de rédiger

les : « *lex bonorum vendendorum* », sorte de cahier des charges qui informait les futurs acheteurs des conditions spécifiques de la vente (Hardy, 2005, p. 18). De nos jours, l'obligation de publicité est toujours présente dans les ventes aux enchères. A ce titre, il appartient à la personne en charge d'organiser la vente de rédiger un catalogue des ventes. Ce document : « *ne représente pas seulement un document publicitaire, il comporte également les conditions des enchères et les conditions de la vente* » (Mauger-Vielpeau, 2002, p. 118). Dans les ventes de bois publics, le catalogue mis à la disposition des acheteurs réunit, quant à lui, les clauses propres à la vente ainsi que les conditions particulières à chaque lot. Mais, au-delà de fournir des informations légales, le catalogue représente surtout un dispositif cognitif qui tend à éclairer la prise de décision des enchérisseurs en leur assurant un accès égalitaire à des connaissances spécifiques sur les biens mis en vente (a). Dans le cas des lots de bois, la mise en œuvre du catalogue pourrait être considérée comme une réponse de la part de l'ONF à la problématique des coûts de transaction liés à la vente aux enchères (b). Toutefois, l'absence d'engagement de l'ONF dans les connaissances élaborées et la remise en cause par les acheteurs des volumes mentionnés diminuent l'efficacité de ce dispositif (c) qui exerce une influence notable sur le nombre d'invendus (d).

a) Le catalogue : un dispositif d'égalisation des connaissances dans les ventes aux enchères.

Bien que les domaines d'application des procédures d'enchères soient extrêmement variés, ils se rejoignent tous sur une caractéristique : l'incertitude sur la valeur du bien ou du service mis en vente (Del Degan & Massé, 2008, p. 10). Une incertitude qui pousse les participants aux enchères à mobiliser tout un ensemble de dispositifs cognitifs en vue d'améliorer leur niveau de connaissances au moment de participer à la vente.

Parmi les dispositifs utilisés par les acheteurs, on peut citer, premièrement, le réseau de relations sociales, et plus précisément, le rôle stratégique joué par l'expert dans certaines ventes aux enchères. C'est en effet ce dernier qui est chargé généralement par les sociétés de ventes volontaires (SVV) de se prononcer sur l'authenticité des pièces. C'est lui encore qui, de par son savoir de spécialiste, estime la valeur des biens et fait des propositions pour fixer le prix de réserve. C'est enfin lui qui est chargé : « *des relations publiques. Il salue les clients habituels de sa galerie, ceux qui participent au monde de la collection. Il répond aux questions posées sur les pièces et les éventuelles restaurations qu'elles auront à subir ; il donne s'il le peut le trajet qu'elles ont suivi de collection en collection, leur histoire en*

Occident ; il assure, rassure, certifie et accepte les ordres d'achat pour la vente » (Bonnain-Dulon, 2001, p. 518). L'expert est donc un acteur central pour les deux parties car, d'un côté, il conseille le vendeur en amont de la vente, et de l'autre, il rassure les acheteurs en donnant du crédit aux objets³³³.

A côté de l'importance des dispositifs relationnels, les acheteurs peuvent parfaire leur jugement sur la valeur des biens en se référant à des revues et des sites spécialisés³³⁴, mais aussi, et surtout, au catalogue des ventes qui assure les mêmes fonctions d'information et d'assurance que l'expert. Le catalogue est donc là pour renseigner le public sur les caractéristiques du bien (origine, composition, dimensions, état de conservation, histoire) et donner éventuellement une fourchette estimative de la valeur du bien³³⁵. En ce sens, il favorise l'égalisation des informations sur les biens mis en vente. Cette fonction est d'autant plus importante que certains enchérisseurs peuvent être tenus de soumissionner sans avoir eu l'occasion de voir ou de toucher le bien mis en vente. Mais au-delà d'améliorer la transparence informationnelle sur le marché, ce dispositif sert de garantie pour les acheteurs quant à l'exactitude des informations données sur les objets mis en vente. En effet, d'un point de vue juridique, il est important de rappeler que les responsabilités du commissaire-priseur et de l'expert sont engagées pour l'ensemble des indications mentionnées dans le catalogue³³⁶. La présence de cette norme formelle oblige les organisateurs de ventes aux enchères à vérifier la sincérité des informations transmises au public, ce qui tend à accroître la confiance des futurs enchérisseurs dans ce dispositif cognitif.

Dans le cas plus spécifique des enchères de bois publics, nous allons voir qu'en raison de l'importance des coûts d'estimation supportés par les acheteurs, le catalogue des ventes de l'ONF ambitionne de procurer aux enchérisseurs un niveau de connaissances suffisamment élevé pour qu'ils puissent estimer la valeur des lots, sans avoir à se déplacer sur le terrain pour visiter les lots.

³³³ Au-delà d'engager sa réputation et celle de la société de ventes volontaires qui l'emploie, l'expert engage sur le plan juridique sa responsabilité civile.

³³⁴ On peut citer pour les ventes de bois l'exemple de la revue « *Forêts de France* », accessible en ligne sur le site « foretprivveefrancaise.fr » qui fournit à ses abonnés, entre autres, des informations sur le marché, sur les cours des différentes essences obtenus lors des ventes publiques et privées. On peut par ailleurs trouver des sites plus spécialisés, soit par essence comme « peupliersdefrance.org », ou par zone géographique à l'image de « foretsdelain.fr ».

³³⁵ Notons que la forme même du catalogue est une source d'information non négligeable sur la qualité des biens. Un papier glacé, une mise en scène photographique de ceux-ci, la sélection des biens retenus, sont tout autant d'indices sur leur valeur.

³³⁶ La responsabilité est engagée pour toutes les informations rédigées sous réserve de rectifications annoncées au moment de la vente et spécifiées dans le procès-verbal.

b) Une utilité renforcée dans le cadre des ventes de bois publics.

A la différence de certaines adjudications, les ventes de bois publics ne placent pas l'objet de la vente sur la scène marchande. Il est donc impossible pour les enchérisseurs d'observer sur le lieu de vente les lots de bois, comme on peut le voir pour de nombreuses enchères (bétails, poissons, fruits, objets d'art, etc.). Cette différence provient de l'impossibilité de transporter les lots de bois vendus majoritairement sur pied³³⁷ dans la salle d'enchères. Il appartient donc à tout acheteur qui souhaiterait avoir une idée précise des lots mis en vente de se déplacer dans les forêts pour visiter les parcelles marquées par les agents de l'ONF. Ce travail est d'autant plus nécessaire que les lots sont souvent hétérogènes et qu'il existe une forte incertitude sur la qualité des bois qui les composent.

Concernant le caractère hétérogène de l'objet de vente, on observe, lorsqu'on se rend en forêt, que chaque lot de bois est unique³³⁸ au regard de l'ensemble des critères qui le définissent (localisation, nombre d'arbres, types d'essences, âge des bois, voies d'accès, type de futaie, etc.). L'obligation de prendre en considération cette hétérogénéité inter-lots, mais aussi intra-lots³³⁹, oblige les acheteurs à visiter les lots pour relever tous les éléments qui ont une incidence sur le coût d'exploitation (terrain en pente, présence de cours d'eau, passage d'une ligne électrique, etc.).

Mais, au-delà de ces éléments, la décision de parcourir les lots est justifiée par le besoin pour les acheteurs d'avoir, au moment de soumissionner, une idée précise des volumes de bois exploitables en fonction des qualités perçues dans la coupe³⁴⁰. Toutefois, si ce travail d'estimation ne pose pas de difficultés majeures lorsque les bois sont abattus, la tâche est

³³⁷ En 2010, 78% des volumes ont été commercialisés en bois sur pied (ONF, 2011, p. 75).

³³⁸ Il est impossible d'avoir une parfaite similitude entre les lots de bois, chaque arbre étant une entité unique. Malgré tout, il arrive que certains lots puissent, selon les débouchés trouvés par le transformateur, se substituer plus ou moins bien entre eux. Dans la pratique, cette substitution est plus facile à rencontrer dans le cas de bois résineux, car la qualité des arbres est bien souvent plus homogène que pour les bois feuillus.

³³⁹ Dans ce dernier cas, on trouve des différences de qualité entre les arbres qui sont significatives à l'intérieur d'une même parcelle. Cette situation est particulièrement visible dans les lots de feuillus. On peut ainsi trouver dans un lot comprenant plusieurs dizaines d'arbres, quelques belles pièces qui pourront être transformées en merrain alors que le restant partira en tranchage, en sciage plots ou, si la qualité est moindre, en avivés pour la menuiserie ou la charpente.

³⁴⁰ Dans chaque lot, l'acheteur va estimer le volume de bois selon des catégories (1, 2 ou 3) qui correspondent à des niveaux de qualité et qui déterminent, au final, l'utilisation qui sera faite de chaque bille. Par exemple, si on se base sur la norme AFNOR NF EN 1316-1, une bille de chêne jugée comme étant de catégorie 1 englobe les classes A et B qui correspondent à la qualité tranchage, merrain ou sciage plots. Sur cette base de classification des qualités, l'acheteur effectue alors ses estimations de volume. Il est à noter qu'il existe plusieurs classifications. Au sein de l'ONF, on peut ainsi en retrouver qui sont propres à chaque agence.

autrement plus compliquée dans le cas des bois sur pied, car les acheteurs n'ont pas de garantie que la qualité estimée au cours de l'observation correspondra à celle obtenue une fois les billes transformées : *« Et puis, les merisiers, tout ça, on n'est sûr que quand ils sont abattus [...] C'est pour ça que les marchands de bois quand ils achètent et qu'il y a des feuillus précieux, eh bien, ils ne veulent pas prendre de risque, ils savent quand-même, c'est le risque minimum, c'est pour ça qu'ils payent le prix de la coupe et s'il y a du mieux, bon c'est vrai, quelquefois c'est risqué »* (Personnel de l'ONF n°3). Il est certes imaginable pour le professionnel de rechercher des indices de qualité sur l'écorce de l'arbre³⁴¹, mais ce travail reste imparfait car certains défauts ne sont décelables qu'une fois l'arbre abattu³⁴². A cette première complication s'ajoute l'importance de la subjectivité dans le jugement établi par les acheteurs à propos de la qualité des bois sur pied : *« On discutait avec un de nos gros acheteurs de feuillus précieux, il y avait deux lots, l'un à côté de l'autre : Et pourquoi celui-là au triple de l'autre ? Parce que c'est les mêmes bois, ils ont à peu près... Il n'y a pas de défauts. Il nous a répondu : « la couleur me plaisait plus. Ne me demandez pas pourquoi, c'est comme ça ». »* (Personnel de l'ONF n°8). Cette subjectivité est renforcée par la connaissance plus ou moins bonne des acheteurs des caractéristiques intrinsèques des forêts (formes d'humus, profil des sols, importance de la mitraille, etc.) : *« N'importe qui ne va pas acheter un bout de bois dans un massif forestier. On croit que c'est facile d'acheter un bout de bois, mais moi, je sais qu'il y a des endroits, je ne sais pas acheter un bout de bois. J'arrive vraiment loin du bois dans certaines forêts. Pourquoi ? Je n'en sais rien, les gens ont l'habitude d'acheter là. Je sais que pendant 15 ans, j'ai acheté des coupes de bois très localisées, à 500 mètres les unes des autres, c'était un beau massif forestier et je savais acheter des bouts de bois dans cet endroit là. J'étais performant mais sur un massif de 1 000 hectares. Mais aller acheter un bout de bois dans une autre forêt, eh bien, je ne savais pas les acheter, mais je ne savais pas gagner ma vie avec les autres bouts de bois. Dans mes coupes, par expérience on savait qu'on sortait des pourcentages de bois de tranchage. Il y a des gens, ils vont dans des coins mitraillés et ils savent tirer profit de ça et puis les autres ils ne savent pas »* (Acheteur de bois n°1).

En fin de compte, l'hétérogénéité des lots et le caractère subjectif de la perception de la qualité ne font qu'accentuer la volonté des acheteurs de se forger leur propre avis sur la valeur

³⁴¹ L'observation de l'arbre consiste à rechercher des indices qui vont perturber le fil des bois, comme la présence de nœuds (sain, vicieux, recouvert, enfoui dans le bois, etc.), de picots, de gourmands, de gélivures, de boursoufflures et autres particularités physiologiques.

³⁴² Parmi ces défauts, on trouve la rouille, la pourriture rouge et blanche, la cadranure, le trou noir, etc. Il est néanmoins possible de recourir à des sondes pour vérifier si le bois n'est pas creux et avoir une idée de sa couleur, mais cela est limité à la partie située sous le marquage réalisé par l'agent de l'ONF.

des bois avant de soumissionner. La « *singularité* »³⁴³ des lots de bois contraint les acheteurs à multiplier les visites sur le terrain, entraînant la hausse des coûts de prospection et d'estimation³⁴⁴ (Bianco, 1998 ; Juillot, 2003). Pour l'ONF, cette situation représente un manque à gagner considérable, car l'ensemble des coûts de transaction³⁴⁵ subis par les acheteurs sont intégrés au moment de rédiger leurs soumissions (Leffler & al., 2000). D'où l'intérêt pour le vendeur, comme le suggère Y. Barzel (1982), de prévenir au mieux ces coûts de transaction à l'origine d'une baisse du nombre d'enchérisseurs par lot.

C'est donc bien dans l'optique de proposer une solution efficace à la problématique des coûts de prospection et d'estimation des acheteurs, que l'ONF a mis en place le catalogue des ventes. Ce document technique, rassemblant de nombreuses données sur les lots, s'apparente à un dispositif cognitif mis gratuitement à la disposition des acheteurs et dont l'objectif affiché est de réduire les coûts engagés par ces derniers lors de l'estimation des lots. Pour ce faire, chaque article fait l'objet d'une fiche de présentation standardisée, dans laquelle on retrouve trois grandes catégories de renseignements ayant une incidence dans l'estimation de la valeur des bois : *la situation géographique, les conditions d'exploitation* ainsi que *les caractéristiques des bois*.

³⁴³ Il apparaît que, selon leur composition, certains lots de bois partagent les traits d'« *incertitude* » et d'« *incommensurabilité* » propres aux biens : « *singuliers* » (Karpik, 2007). En ce qui concerne le premier trait, L. Karpik précise qu'il existe une véritable incertitude sur la qualité des objets singuliers : « *Elle ne peut être connue qu'après l'achat et le différé d'évaluation peut être long. En fait la durée ne garantit rien car non seulement le consommateur ignore les signes pertinents qui lui permettraient de former un jugement valide, mais aussi parce que la réalité peut rester jusqu'au bout ambiguë, même pour des professionnels* » (Karpik, 2009, p. 168). Dans le cas des ventes aux enchères de bois public, cette incertitude est particulièrement visible dans le cas des bois vendus sur pied, où l'acheteur ne possède aucune garantie que la qualité évaluée lors de la visite du lot soit identique une fois les arbres abattus. Ce n'est que plusieurs mois après avoir vu le lot en forêt que l'acheteur peut vérifier si son estimation était fidèle à la réalité, alors qu'il vient de transformer les grumes. L'autre caractéristique des biens singuliers est leur incommensurabilité, c'est-à-dire qu'ils : « *échappent à toute hiérarchie objective car aucun point de vue ne s'impose irrésistiblement à tous [...]. Ce monde composé d'entités inéquivalentes n'exclut cependant pas le choix raisonnable* » (Karpik, 2007, p. 39). Sur ce point, les lots de bois se différencient, par exemple, d'une œuvre culturelle où « *aucune hiérarchie de qualité ne peut être justifiée en toute généralité* » (Karpik, 2009, p. 170). Il existe, nous avons vu, des classifications des essences en fonction de leur qualité (ex. qualité A, B et C pour le chêne). Néanmoins, pour les bois dits précieux (ex. alizier torminal, cormier, etc.), l'évaluation de la qualité est bien moins objective car elle laisse place à la sensibilité des transformateurs, à la perception visuelle de la forme de l'arbre, de sa couleur, etc. qui fait que l'amplitude de variation du prix est très grande (ex. de 300 à 3000 € du m³ pour une bille d'alizier torminal). Dès lors, pour cette catégorie de bois, la caractéristique d'incommensurabilité nous paraît être vérifiée.

³⁴⁴ Dans une étude sur les coûts de transaction liés aux modes de commercialisation en forêt publique (Tranquart & al., 2005) les auteurs relèvent que dans les ventes faisant appel à la concurrence, il faut visiter en moyenne 9,8 lots pour espérer en obtenir 1 (Tranquart & al., 2005, p. 338), ce qui multiplie grandement les coûts de prospection et d'estimation des acheteurs.

³⁴⁵ Les coûts de transaction englobent 4 catégories de coûts : les coûts de prospection commerciale (coûts engagés pour rechercher des lots de bois mis en vente), les coûts d'estimation (temps de travail dépensé à se rendre dans les coupes pour estimer la valeur des bois), les coûts d'opération de suivi d'exploitation (coûts de contrôle et de tri des bois durant la réalisation des chantiers d'exploitation) et les coûts de travail de bureau (traitement des opérations administratives pour préparer et conclure les ventes) (Tranquart & al., 2005, p. 334).

- ***La situation géographique.***

Les premières informations fournies sur la fiche portent sur la localisation géographique de l'article au sein des massifs forestiers. Il s'agit de donner aux acheteurs les coordonnées géographiques du lot afin de pouvoir, le cas échéant, se rendre sur place pour le parcourir. Pour cela, l'ONF indique le numéro de la parcelle et précise ses limites par rapport aux quatre points cardinaux. Lorsque les bois sont façonnés et mis en bord de route, certaines agences intègrent dans le catalogue des cartes géographiques sur lesquelles sont positionnées les places de dépôt des articles. Ces informations sont très utiles aux acheteurs pour estimer les coûts de logistique et apprécier, en fonction, s'il est économiquement intéressant de faire une offre sur les lots.

- ***Les conditions d'exploitation.***

Cette catégorie d'informations précise l'ensemble des éléments qui influencent le travail de sortie des bois des forêts. Parmi ceux-ci, on trouve le délai d'exploitation, la mise à disposition de places de dépôt à proximité de la parcelle et les contraintes imposées par l'ONF lors des opérations d'exploitation (protection des cours d'eau, présence de conduites d'eau, de fibres optiques, utilisation des cloisonnements, etc.). La connaissance de toutes ces conditions est cruciale pour les acheteurs car elles impactent, de façon notable, le coût d'exploitation des lots. Par exemple, le travail de vidange³⁴⁶ des bois peut voir son coût rapidement augmenter, dès lors que l'on constate sur une même parcelle la présence d'obstacles naturels (cours d'eau, sol fragile) ou humains (conduites de gaz, d'électricité, etc.) qui obligent la production d'ouvrages temporaires ou le recours à des outils spécifiques (câblage, cheval, petite mécanisation, etc.).

- ***Les caractéristiques des bois.***

Dans cette dernière catégorie, l'ONF procure aux acheteurs des connaissances qualitatives et quantitatives sur les bois. Ainsi, sur le plan qualitatif, l'ONF donne une première information sur les modalités de production forestière appliquées aux bois commercialisés. Il est ainsi

³⁴⁶ La vidange est l'opération qui consiste à évacuer les bois de la parcelle afin de les stocker en bord de route.

mentionné pour chaque article si les bois sont certifiés « PEFC³⁴⁷ », c'est-à-dire s'ils sont issus d'une gestion forestière durable³⁴⁸. Ensuite, l'ONF indique le type de coupe qui doit être réalisé sur chaque parcelle (coupe d'ensemencement, coupe de préparation, coupe d'amélioration, coupe secondaire, coupe sanitaire, coupe de produits accidentels, coupe de jardinage, coupe définitive, coupe rase). Cette précision est très intéressante car elle donne une première idée sur la qualité des bois mis en vente. Par exemple, dans l'illustration n°1 que nous présentons, il est stipulé qu'il s'agit d'une « coupe amélioration BI », c'est-à-dire une coupe qui est effectuée dans une futaie en croissance afin d'amener le peuplement à la densité voulue, tout en privilégiant les arbres de qualité supérieure (tronc régulier, absence de défauts, etc.). A l'aide de cette précision, l'acheteur sait que la coupe porte essentiellement sur des arbres de petites dimensions³⁴⁹ et de faible valeur qui ne peuvent être valorisés qu'en tant que bois d'industrie. Ce type d'information est donc apprécié des acheteurs car cela leur permet, non seulement, de sélectionner les articles qui correspondent réellement à leur activité, mais aussi d'avoir une vision plus précise du futur niveau de concurrence pour chaque lot. Si l'on reprend le cas de la coupe d'amélioration de bois d'industrie, il est évident qu'en raison de la faiblesse du diamètre des bois, seuls des producteurs de palettes, de caisses, des panneautiers ou bien encore des papetiers peuvent être intéressés par ce type de coupe.

Enfin, la dernière série de données s'attache à fournir des éléments descriptifs sur les arbres. Dans la fiche, on trouve un premier tableau qui désigne pour chaque essence et en fonction de la catégorie de diamètre, le nombre de tiges figurant dans le lot. Cette information, sur laquelle l'ONF s'engage contractuellement³⁵⁰, procure aux acheteurs une idée précise sur le niveau d'hétérogénéité du lot³⁵¹. Mais la connaissance la plus précieuse pour les acheteurs pour calculer l'estimation de la valeur de la coupe reste sans nul doute la mention, à titre indicatif, du volume de bois total. Pour ce faire, les agents techniques de l'ONF effectuent des

³⁴⁷ PEFC (Programme de reconnaissance des certifications forestières).

³⁴⁸ Cette certification repose sur le respect d'un cahier des charges qui intègre des standards à la fois écologiques, économiques, sociaux et éthiques. Elle constitue une exigence de plus en plus forte vis-à-vis de l'ONF et des communes car son absence conduit de nombreux acheteurs à ne pas soumissionner, étant donné qu'en aval on leur demande à leur tour de fournir du bois certifié. Cette attente a d'ailleurs été bien intégrée en Lorraine car l'ensemble des bois provenant des forêts domaniales et 66% des forêts communales ont obtenu la certification PEFC en 2010. A titre de comparaison, on relèvera que la forêt privée est en retard par rapport à la forêt publique sur ce domaine vu que seuls 29% de ses bois ont bénéficié de la certification PEFC.

³⁴⁹ Dans notre exemple de l'article issu de la forêt domaniale de Fraize (Cf. Photo n°4.), 70% des arbres ont un diamètre inférieur à 25 cm.

³⁵⁰ Le nombre de tiges annoncé dans la fiche est la seule donnée sur laquelle l'ONF s'engage auprès des acheteurs. En cas d'écart constaté sur le terrain, l'acheteur lésé se voit octroyer dans la parcelle un nombre de tiges supplémentaires afin d'atteindre le nombre de tiges initialement spécifié dans le catalogue.

³⁵¹ Plus le nombre d'essences est élevé, plus les catégories de diamètre sont nombreuses et plus l'hétérogénéité du lot sera considérée comme forte.

relevés de mesure sur le terrain auxquels ils appliquent, en fonction de critères retenus (type d'essence, zone géographique, type de peuplement, etc.), différents tarifs de cubage³⁵².

Dès lors, grâce à l'addition des connaissances sur la situation géographique du lot, de ses conditions d'exploitation et des caractéristiques des bois qui le composent, l'ONF estime que le catalogue est un dispositif cognitif suffisamment efficace pour réduire les coûts de prospection des acheteurs potentiels. Néanmoins, si les acheteurs s'accordent à dire que la structure du catalogue est satisfaisante et pourrait donc idéalement supprimer les déplacements sur le terrain, ils continuent dans la pratique de visiter les lots. La fonction accordée par les acheteurs dans la réalité au catalogue est bien plus restreinte au regard de son objectif premier. Le dispositif est perçu par ces derniers comme un simple outil préparatoire à l'examen du terrain sur lequel ils s'appuient pour réduire les coûts de prospection³⁵³. Le maintien des visites à l'origine des importants coûts de transaction associés au système d'enchères (Bianco, 1998 ; Juillot, 2003) constitue d'ailleurs la preuve de l'efficacité très limitée du dispositif cognitif développé par l'ONF.

Afin de bien comprendre le refus des acheteurs de se baser sur les seules données présentes dans le catalogue pour estimer la valeur des lots, nous allons à présent identifier les facteurs qui affaiblissent la crédibilité portée à ce dispositif bâti par l'ONF.

³⁵² Ces tarifs peuvent comporter une ou plusieurs entrées. Lorsqu'il n'y a qu'une entrée (ex. tarifs Algan, tarifs Schaeffer lents ou rapides), l'estimation du volume se fait à partir du relevé du diamètre ou de la circonférence de l'arbre à une hauteur fixe. Pour les tarifs à deux entrées, on intègre en plus du diamètre, la hauteur de l'arbre. Enfin, les tarifs à trois entrées, considérés comme les plus précis (ex. tarif Chaudé) prennent en compte le diamètre, la hauteur, ainsi que la décroissance métrique de l'arbre. Dans l'exemple de l'article provenant de la forêt domaniale de Fraize, l'agent technique a estimé que le lot comportait un volume commercial de 409 m³. Pour obtenir cette mesure, il a eu recours à trois tarifs de cubage : le tarif Schaeffer Lent n°12 pour les chênes, les boulots et les trembles, le tarif Schaeffer Lent n°7 pour les châtaigniers. Pour les hêtres, la présence du signe * indique que l'agent a, soit utilisé plusieurs tarifs, soit une méthode qui ne peut être explicitée aisément dans le catalogue, mais pour laquelle les acheteurs peuvent cependant obtenir des renseignements auprès de l'agence ONF concernée. Si l'on prend le cas d'un chêne dont le diamètre a été mesuré à 30 cm à une hauteur de 1.30 m, alors on obtient dans la table de mesure un volume de 0.8 m³ par arbre qu'il suffit de multiplier par le nombre d'arbres présents dans l'article (Schaeffer, 1949, p. 10).

³⁵³ Par exemple, il est plus aisé pour les acheteurs de faire une présélection de lots en se basant sur les caractéristiques mentionnées dans chaque fiche du catalogue.



PEFC/10-21-16/2

Prix de vente HT :

Acheteur :

ARTICLE N°: 1238
Exercice : 2011 Forêt DOMANIALE de FRAIZE

11064900Ag

Territoire Communal de MORIVILLE

Dépt. : 88

Série UNIQ Parcelle 22

Lot : UNIQUE

Canton : LA BASSE LACAILLE

Poste n° : 86600707

Limites N: PARCS

E: PARCELLE 21

S: TRANCHEE DU NORD

O: TRANCHEE VUILLAUME

Peuplement futaie - hêtre

Coupe Amélioration de HI

Marquée en ABANDON PIED & CORPS MARTEAU ETAT No 1

En NOV 10

Comprenant l'exploitation de 225 arbres et de 444 perches et brins sur une surface de 11,47 ha

DESIGNATION PAR CATEGORIE DE DIAMETRE DES TIGRE FAISANT PARTIE DE LA VENTE

TOTAL	RESURCE	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125
125	CHR		25	35	38	21	9	1																	
420	HET	31	75	72	85	63	42	22	4	10	1														
120	CHA	4	33	44	23	14																			
3	BOU		2	1	1																				
1	TRF				1																				
669	< TOTAL																								

VOLUMES PRESUMES SUR ECORCE (en m3)

ESSENCES	CHR	HET	CHA	BOU	TRF																				TOTAL
Tarifs	SL12	*	SL07	SL12	SL12																				
Arbres	22	151	16	1																					190 m3
Perch.br.	31	78	14																						123 m3
Houppiers	13	78	5																						96 m3
Taillis																									
TOTAUX	66	307	35	1																					409 m3

Volume-tige sous écorce des arbres résineux - 0 X 0 - 0 m3

CERTIFICATION : Adhérent à PEFC, sous le N° 10-21-16/2

AGENT RESPONSABLE : CURIEN EMMANUEL 7 rue des Vergers
88130 Chatel/Moselle - TEL/FAX : 03.29.38.82.42

PROROG. TARIF : Prorogation :DE BASE, LIMITE A 18 MOIS

COMPTABLE : Comptable Maryse Peignier à NANCY CEDEX

PLACE DE DEPOT : Place de dépôt NON AMENAGEE

DELAI D'EXPLOIT. : 31/10/2012

SUBV.OU CHARGES :

TVA : 5,5 % SUR LES DEBITS

A. CLAUSES PARTIC. : PROTECTION DES COURS D'EAU (ART 113 DU RNF) : FRANCHISSEMENT
NON NECESSAIRE

Photo n°4 : Exemple d'un article présent dans le catalogue de vente de l'ONF provenant de la forêt domaniale de Fraize (Cliché : Gérard Marty).

c) Le catalogue ONF : un dispositif cognitif qui ne permet pas d'éviter les coûts de prospection et d'estimation des lots.

L'intérêt des dispositifs cognitifs réside dans leur capacité à susciter la confiance auprès de ceux qui vont les utiliser. En effet, c'est bien parce que les consommateurs accordent du crédit aux jugements formulés par les rédacteurs des guides gastronomiques qu'ils décident de s'y référer au moment de choisir un restaurant. Dans le cas du catalogue des ventes, la confiance repose à la fois sur le savoir reconnu de l'expert et/ou du commissaire-priseur en charge de la rédaction du catalogue et sur l'assurance de pouvoir engager leur responsabilité en cas d'erreur manifeste sur les informations transmises.

Toutefois, si comme nous l'avons vu, le catalogue des ventes de l'ONF fournit un grand nombre de renseignements pour améliorer le jugement sur la valeur des lots de bois, l'absence de garantie contractuelle sur la quantité et la qualité des lots ainsi que la remise en cause des volumes estimés figurant dans le catalogue donnent lieu à une défiance généralisée de la part des acheteurs à l'encontre de ce dispositif.

La première limite du catalogue élaboré par l'ONF est juridique. Elle provient de l'absence d'engagement formel de l'ONF sur la quantité des bois annoncée pour chaque lot³⁵⁴ dans le catalogue. La réglementation précise en effet dans les cahiers des clauses générales des ventes de bois : « *que les renseignements mentionnés dans les conditions particulières et concernant les volumes présumés, le nombre, l'âge ainsi que les essences des tiges d'un lot sont communiqués à titre strictement indicatif en vue de faciliter, avant la vente, l'estimation de la coupe par l'acheteur* » (ONF, 2008a). A travers cette disposition réglementaire, l'ONF rappelle que le catalogue constitue bien un outil d'aide à la prise de décision mais que néanmoins il ne possède aucune valeur contractuelle vis-à-vis du futur acheteur, en dehors du nombre de tiges indiqué pour chaque article. Si cette décision se justifie du côté de l'ONF par le souhait de se protéger contre la difficulté de déterminer de façon certaine la quantité de bois réellement exploitable pour chaque lot, elle amoindrit le crédit que les acheteurs peuvent lui attribuer : « *On a conscience de la chose, on sait que c'est difficile d'évaluer sur pied. Dans les cahiers des clauses de vente sur pied, on a carrément mis qu'on ne certifie que le nombre*

³⁵⁴ L'ONF distingue 4 cahiers des clauses générales de vente selon que les bois sont vendus en bloc et sur pied, sur pied et à l'unité de mesure, en bloc et façonné, façonné et à l'unité de mesure. Sur ces 4 façons de mettre à disposition la ressource bois, seule la vente de bois façonné et à l'unité de mesure garantit la qualité des bois et le volume cubé mis à disposition de l'acheteur. Cependant, ce type de vente ne représente qu'une part minimale du volume de bois commercialisé par l'ONF. En 2010, la proportion de bois vendus façonnés et à l'unité de mesure a atteint seulement 3.7% de la totalité de la récolte en volume vendue par l'ONF (ONF, 2011, p. 79).

de tiges, mais en aucun cas le volume, ce qui fait qu'effectivement c'est que le nombre de tiges. Ce qui fait qu'en gros, c'était à la vente d'hier : « Vous m'avez bien entubé, la dernière fois » et moi je peux leur mettre dans les dents : « Eh bien, oui. Ecoutez, je suis désolé, c'est que le nombre de tiges qui... » (Personnel de l'ONF n°5).

Une incertitude qui est d'autre part renforcée par la décision de l'ONF de stipuler, dans ses cahiers des clauses générales de vente de bois, que : « les bois sont vendus [aussi] sans garantie de qualité » (ONF, 2008a). Une absence de garantie qui est particulièrement délicate lorsqu'on sait que l'essentiel des bois sont vendus sur pied (Cf. Photo n°5.) et qu'il est impossible pour les acheteurs de savoir, à la différence des bois façonnés³⁵⁵ (Cf. Photo n°6.), si les arbres martelés possèdent vraiment la qualité attendue au jour de leur transformation. Il est en effet fréquent qu'en raison d'aléas physiologiques (ex. double aubier), biologiques (ex. champignons) ou bien encore de mitraille, la qualité des bois soit plus ou moins altérée³⁵⁶ et que le volume escompté dans les diverses qualités soit profondément modifié, entraînant une diminution du gain potentiel : « Quand vous achetez sur pied, il y a toujours une part de risque. Vous n'êtes pas dans l'arbre, vous ne savez pas le pourcentage de pieds chauds, on ne sait pas les défauts qu'il y a à l'intérieur, et surtout grande question : le volume. Ça fausse, dans les calculs du coût de revient, maintenant les marges aujourd'hui sont tellement justes, justes que... » (Acheteur de bois n°7).



Photo n°5 : Bois vendu en bloc et sur pied en forêt domaniale de Hays (Cliché : Gérard Marty).

³⁵⁵ Lorsque les bois sont vendus façonnés, il est plus aisé pour les acheteurs visitant les lots de constater les imperfections et autres dégradations présentes sur les billes de bois.

³⁵⁶ A titre d'illustration, la présence d'un « cœur rouge » sur le hêtre (Cf. Photo n° 7.), qui est une essence fragile, peut entraîner, selon son étendue, le déclassement de la grume ce qui constitue un manque à gagner considérable pour l'industriel qui ne pourra plus espérer la même valorisation au m³ (emballage, palette, bois de chauffage).



Photo n°6 : Grumes de hêtre façonnées en forêt domaniale de Haye (Cliché : Gérard Marty).



Photo n°7 : Grume de hêtre façonnée présentant un cœur rouge en forêt domaniale de Haye (Cliché : Gérard Marty).

Dès lors, face au risque éventuel d'erreur de mesure des quantités et les manques occasionnés par les défauts de qualité, les acheteurs sont incités à la prudence dans la préparation de leurs

offres car ils ne possèdent aucun recours juridique à l'encontre du vendeur. L'absence de garantie quant à la chose vendue empêche tout simplement le futur acquéreur de se retourner contre l'ONF sur la base du vice du consentement et ce, afin de demander le remboursement d'une partie du prix payé ou la résolution de la vente (Lagarde, 1984b, p. 189). Cette spécificité du droit forestier donne le sentiment aux acheteurs que l'ONF peut, en toute impunité, continuer de les léser librement sur les volumes indiqués dans le catalogue : « *Regardez ce qu'annonce l'ONF, forêt domaniale de X. On vient de l'exploiter, c'est le commis qui l'avait estimée, moi je n'avais pas eu le temps d'aller la faire. Ils annoncent 798 m³ de chêne. Il en avait estimé exactement 554, et il a bien fait son boulot parce qu'il y avait une paire de bois pourrie, et on a retrouvé 500 m³ exactement, et ils annoncent 798 ! Il ne faut pas déconner, non ! Ce n'est pas du vol, ça ?* » (Acheteur de bois n°26).

La deuxième réserve formulée à propos du catalogue porte sur la réalité du volume présent dans le lot, dans le cas des ventes de bois sur pied³⁵⁷. Il est en effet incontestable, selon les acheteurs, que les quantités inscrites dans le catalogue de l'ONF ne correspondent pas au volume de bois exploitable dans les industries une fois les bois transformés en usine : « *Il y a des erreurs énormes, sans dire de conneries, 15 à 20%* » (Acheteur de bois n°26). Ces écarts trouvent leur explication, nous allons voir, dans le choix des critères retenus par l'ONF pour définir le volume de bois commercialisable, ainsi que dans la difficulté de cuber les bois sur pied sur le terrain.

Afin de bien comprendre la critique relative à la définition du volume de bois vendus sur pied, il est nécessaire de revenir sur les trois critères qui définissent ce volume. Le premier critère est l'objet de la vente qui peut porter sur l'arbre ou sur la tige³⁵⁸, ce qui a une incidence directe sur le volume comptabilisé pour la vente. Le second critère concerne quant à lui la détermination du volume de l'objet qui varie selon que l'on parle du volume géométrique ou du volume commercial³⁵⁹. Enfin, la dernière référence retenue se rapporte aux limites de

³⁵⁷ La contestation à propos des volumes de bois est focalisée sur les bois vendus sur pied. En effet, l'évaluation du volume de bois est simplifiée lorsque les bois sont abattus avant d'être vendus car il est alors possible pour les forestiers de mesurer de façon précise la véritable hauteur des tiges jusqu'à la limite de découpe.

³⁵⁸ L'arbre est constitué de la tige et du houppier. Ce dernier correspond à la partie de la tige située au-dessus d'une certaine découpe ainsi que les branches. Une partie du houppier est exploitable sous la forme de bois de trituration et de bois de chauffage (branche de diamètre supérieur à 7 cm). En dessous, le houppier est abandonné dans la coupe afin de servir de substrat pour les sols. Dès lors, selon que l'on parle d'arbre ou de tige, le volume comptabilisé ne sera pas identique.

³⁵⁹ Le volume géométrique est mesuré, par exemple, en regardant le volume d'eau que la grume déplace en la plongeant dans une cuve. Le volume commercial est une fixation arbitraire du volume réalisée en considérant la grume comme un cylindre.

l'objet qui sont déterminées par une découpe inférieure³⁶⁰ et une découpe supérieure³⁶¹. Or, si les acheteurs ne contestent pas le fait que le cubage soit effectué à partir du volume commercial trouvé sur les tiges, les critiques se concentrent sur la détermination des limites de découpe qui ne tiendraient pas compte de la réalité des industries. Pour eux, l'ONF intègre dans le calcul du volume, à cause de la limite de découpe choisie, une partie de la tige jugée non transformable sur leur outil de production : *« C'est vrai, aujourd'hui, 10, 15, 20%, 10 c'est sûr, 30, ça arrive aussi. Ce qui se passe, c'est qu'avant, c'était 25 et plus de diamètre et aujourd'hui ils mettent les 20 de diamètre dans le volume que l'on est susceptible de scier et nous c'est du 30 et plus. On ne va pas s'amuser à scier un machin comme ça »* (Acheteur de bois n°3). Cette critique est reconnue au sein même de l'ONF par les responsables de commercialisation, qui indiquent ne pas posséder les mêmes références que les acheteurs : *« On ne parle pas du même volume. Par exemple pour le chêne, on va estimer le tarif jusqu'à la découpe 20 et eux, ils vont voir une grume jusque là, et le reste ils voient du bois d'industrie. On ne parle pas de volume brut, on parle de bois en tige et de houppier »* (Personnel de l'ONF n°6).

En fait, alors que l'ONF applique une logique de « volume » qui conduit les agents à calculer un seul et même volume de bois, les acheteurs poursuivent de leur côté une logique de « produit » qui tient compte de la qualité des bois et de leurs diverses utilisations³⁶². Cette différence de logique entraîne des écarts de volume qui sont parfois significatifs entre les estimations de l'ONF et celles des acheteurs : *« Ah là, c'est clair, il ne faut jamais prendre le volume qui est marqué. L'ONF gonfle les volumes dans le sens où je ne pense pas que ce soit forcément volontaire, mais le système de calcul n'est pas bon. Le bon calcul, c'est de savoir ce que l'on ressort. Si dans un lot sur pied, vous estimez 1 000 m³ de grumes, d'ailleurs l'ONF le fait quand ils vendent les bois sur pied. 1 000 m³ de grumes qui sont vendus, le problème c'est que nous on achète et c'est bien écrit : estimé 1 000 m³ de grumes. D'accord on achète, on coupe les bois, on débarde les grumes, on les cube au bord du chemin. Quand*

³⁶⁰ La découpe inférieure est généralement précisée. Elle est généralement à la souche pour le volume « tiges » et à l'insertion des branches sur la tige pour le volume « branches ».

³⁶¹ La découpe supérieure correspond à la limite au-delà de laquelle l'acheteur ne peut emporter le bois de la parcelle. Cette découpe peut être définie de plusieurs manières. On distingue la découpe en fonction de la qualité du produit (ex. découpe tranchage) ou bien encore la découpe à une dimension donnée grâce à un diamètre (ex. découpe bois fort arrêté à 7 cm de diamètre fin de bout).

³⁶² Pour mieux comprendre ces deux logiques, on peut prendre l'exemple du calcul du volume pour un hêtre. L'ONF va mesurer le diamètre à une hauteur de 1,30 m et définir le volume global avec un tarif de cubage jusqu'à la limite de découpe fixée par exemple à 7 cm. De son côté, l'acheteur va compter que sur les 4 premiers mètres il a un volume pour faire du tranchage. Puis, sur le reste de la bille jusqu'à 12 m, il peut faire du bois de construction et ainsi de suite, jusqu'à la limite pour laquelle il a un débouché avec son outil de production. Or, dans la pratique, la limite de découpe de nombreux industriels est plus proche des 15 cm que des 7 cm. En dessous de 15 cm, le bois n'est pas toujours transformé par les scieurs, il part en trituration.

vous en trouvez 800, qui est-ce qui a raison ? C'est bien celui qui a cubé les 800 au bord du chemin. C'est-à-dire qu'en estimation, on a cubé des branches qui ne sont pas des grumes et qu'on prend les tarifs qui ne sont pas les bons, etc. Bon je pense qu'eux prennent le système tel qu'il existe » (Acheteur de bois n°10).

Les acheteurs souhaitent donc que l'ONF passe à une logique de « produit » afin de supprimer l'amplitude dans les volumes estimés : *« Et la petite anecdote, chez lui, l'année d'avant, sur une coupe de 780 m³, j'ai trouvé 550 m³, donc vous voyez, ça fait une grosse différence. Alors le motif : bien, nous on prend 20 de diamètre en grumes, donc déjà à partir de là c'est faux parce qu'il n'y a aucune scierie qui scie du 20 dans du hêtre. Il y a des mises au point au niveau de l'ONF à revoir. Nous scieurs, quand on va estimer une coupe, il y a le volume « grume » et le volume « au pied ». Moi, je suis scieur, quand je fais mon estimation, je regarde le volume « grume », le volume « au pied », je m'en fous, c'est deux choses différentes. Leur volume est complètement faussé, ils comptent trop haut, à des hauteurs qui n'existent pas et des diamètres qui ne sont plus sciabiles. C'est ça qui fait l'écart » (Acheteur de bois n°22).*

Néanmoins, il ne semble pas évident pour l'ONF d'abandonner cette logique de « volume » au profit de celle de « produit ». D'une part, cela impliquerait un travail sur le terrain bien plus long à effectuer³⁶³ et d'autre part, cela obligerait l'ONF à déterminer un volume « produit » sur des arbres non abattus qui pourrait ne pas correspondre aux débouchés spécifiques des acheteurs³⁶⁴. Ensuite, cela nécessiterait un véritable savoir faire que l'ONF ne maîtrise pas, pour fixer de façon optimale les volumes de découpe correspondant aux produits fabriqués par les industries de la première transformation : *« Il y a un peu une méconnaissance du produit. Et, j'ai été quand-même un certain temps dans une agence qui faisait beaucoup de bois façonné, surtout sur du feuillu, eh bien, il y a plus d'une fois où le client qui a acheté le bout de bois m'a démontré que j'avais très mal façonné mon bout de bois. Parce que bon, je considérais que la partie utilisée pour du sciage s'arrêtait là, et je vendais le reste derrière pour de la trituration. Eh bien, je voyais mon client qui achetait ma trituration qui trouvait encore des morceaux à valoriser. Ben, je me suis dit, non, tu ne connais pas ton métier. C'est*

³⁶³ A l'heure où les effectifs de l'ONF ont tendance à diminuer rapidement, il est moins facile d'envisager de voir les agents passer plus de temps dans les parcelles pour estimer les bois sur pied.

³⁶⁴ A ce sujet, il est bon de préciser que lorsque l'ONF propose, pour les bois façonnés, un volume qui tient compte des qualités, les critiques des acheteurs ne sont pas pour autant absentes. Il arrive fréquemment que la détermination des qualités sur les billes soit différente de celle réalisée par l'ONF : *« J'ai été à un endroit, c'est parce qu'on a estimé un volume en planches, mais ça, personne n'en veut, c'est-à-dire qu'on mesurait le diamètre, on mettait le tarif » (Personnel de l'ONF n°3).* Cette contradiction dans l'estimation s'explique notamment par le fait que l'ONF ne connaît pas l'ensemble des débouchés détenus par chaque acheteur potentiel.

vrai qu'en matière d'utilisation, ça a évolué, les mérandiers, un bout de merrain, ça se trouve même dans une surbille, mais il faut savoir comment on utilise ce bout-là, mais bon, ce n'est pas mon boulot, je n'ai pas été formé pour ça » (Personnel de l'ONF n°4).

Enfin, derrière la logique d'une estimation « volume », il est plus facile pour l'ONF de répondre artificiellement aux différentes attentes³⁶⁵ financières, économiques et environnementales dont il fait l'objet. Par exemple, il suffit que sur le terrain les agents modifient les tarifs de cubage ainsi que la limite de découpe pour annoncer un volume de bois plus conséquent : *« Il suffisait de prendre les cahiers 10 ans en arrière, ils marquaient des tarifs 14, 15, 16 quand on est là dans des tarifs, 19, 20. Mais bon, j'étais là avant lui et j'ai repris des cahiers d'avant et il n'y avait pas des tarifs comme ça »* (Acheteur de bois n°22). Cette simple modification, qui permet d'espérer des recettes supérieures³⁶⁶, facilite dans le même temps l'obligation faite à l'ONF d'assurer, d'un côté, un volume de bois suffisant pour approvisionner la filière bois et, de l'autre, d'accroître la taille de la forêt dans une période où le bois constitue un moyen d'action politique pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES).

A la problématique des modalités de définition de l'objet que nous venons d'évoquer s'ajoute, dernièrement, la complexité du cubage des bois lorsque ceux-ci sont vendus sur pied. Cette deuxième étape est particulièrement délicate car malgré les nombreux outils d'aide élaborés pour estimer le volume, la part du subjectif y est toujours très importante. En effet, comme il n'est pas possible de prendre des mesures précises sur toute la longueur de la tige, les agents de l'ONF ne peuvent que fournir une estimation approximative du volume. Pour cela, nous avons vu qu'ils choisissent, selon les bois, des tarifs de cubage qui donnent, à partir de tables préétablies, le volume de bois commercialisable.

Cependant, si la pertinence des volumes présents dans les tables propres à chaque tarif n'est pas remise en cause, le choix du « bon » tarif retenu par l'ONF pour cuber les lots est, selon les acheteurs, plus discutable : *« Ils ont appliqué ce qu'on appelle le tarif. Alors quand ils font le listing des cubages, souvent ils se réfèrent au tarif qu'ils ont mis dans cette région. Seulement, ce n'est pas toujours bien régulier parce que suivant que vous vous déplacez de 100 mètres ou 200 mètres, la qualité n'est pas la même, les hauteurs ne sont pas les mêmes, et*

³⁶⁵ L'évolution des objectifs fixés à l'ONF fait l'objet d'un développement spécifique (Cf. Chapitre 4. 2.1.2. et 2.3.1.).

³⁶⁶ Cette contrainte financière imposée au personnel de l'ONF est connue des acheteurs : *« Il doit devenir rentable et en même temps annoncer des volumes qui n'existent peut-être plus »* (Acheteur de bois n°22).

*tout peut changer de 0 à 100 mètres*³⁶⁷. *Donc, ce n'est pas juste-juste... »* (Acheteur de bois n°7). En fait, comme les bois sont vendus sur pied, personne n'est vraiment en mesure de savoir, et ce, tant que les bois n'ont pas été abattus, le tarif qui se rapproche le plus du volume commercial du lot. Cette incertitude sur le choix du « *bon* » tarif explique en partie les écarts de volume estimés sur le terrain³⁶⁸ : « *Sur mon agence, on travaille avec une dizaine de tarifs différents. Des tarifs qu'on essaye de recadrer à chaque aménagement, qui évoluent. On essaye de garder l'info. C'est un travail relativement compliqué et malheureusement on n'est pas toujours satisfait du résultat qu'on a* » (Personnel de l'ONF n°5). Des écarts qui peuvent être encore plus conséquents si l'on intègre, comme nous l'avons vu précédemment, le fait que les hauteurs sélectionnées diffèrent entre l'ONF et les acheteurs : « *Ils ne prennent pas les bons barèmes de hauteur, ils foutent les bois à 18 m et les bois ils ne font que 12 m. Ils comptent du bois qui est en trituration. Le gars qui n'estime pas, il est mort là, ce n'est même pas la peine.* » (Acheteur de bois n°26).

En définitive, l'ensemble des divergences dans les modalités d'estimation du volume et le caractère très subjectif de ce travail, lorsque les bois sont vendus sur pied, font que la confiance des acheteurs dans la véracité des renseignements inscrits dans le catalogue est faible : « *Ceux qui font ça généralement, ils vont à l'échafaud* » (Acheteur de bois n°26). Le manque de crédibilité accordé à ce dispositif empêche les acheteurs de faire l'économie d'un travail d'estimation dispendieux : « *Après quelques expériences en régie à droite à gauche j'estime que l'on cube très fort dans les gros bois, on est souvent au-dessus dans les gros bois et qu'on est souvent en-dessous dans les petits bois mais de manière non anecdotique et aujourd'hui dans le bois d'industrie, on arrive à avoir des coupes dans des bois d'industrie qui se vendent à des prix démesurés par rapport au volume que l'on met sur le marché. Et en fait, on creuse un peu et on se rend compte que sur notre fiche, notre cahier à fiches, il manque 25 à 30% du volume parce que le cube est mal estimé, que le modèle de tarif que l'on a pris, on l'a pris comme ça, alors qu'il aurait fallu en prendre un comme ça. Les tarifs sont des choses, je ne sais pas si vous avez vu une fiche d'un catalogue ONF, vous avez le nombre*

³⁶⁷ Il nous faut préciser que les tarifs doivent être choisis en fonction du peuplement rencontré et non l'inverse et que par conséquent : « *un tarif n'est donc valable que pour une essence donnée, dans une limite géographique définie par l'échantillonnage* » (Vanstaevel, 2004, p. 25). Notons aussi que nombre de ces tarifs, comme les « *Schaeffer* » utilisés en Lorraine par l'ONF, ont pour hypothèse des : « *peuplements d'une homogénéité parfaite* » (Schaeffer, 1949, p. 9), ce qui est rarement le cas dans la réalité.

³⁶⁸ L'écart du volume estimé peut être considérable selon le tarif appliqué à une parcelle visitée. Si l'on prend l'exemple d'un tarif à une entrée comme le tarif lent Schaeffer qui comporte 20 tarifs pour tenir compte de la rapidité plus ou moins grande de la croissance des arbres, l'écart peut être rapidement significatif. Pour un diamètre de 50 cm, le volume estimé peut varier pour un seul arbre entre 1,1 m³ (tarif Schaeffer lent n°1) et 3,5 m³ (tarif Schaeffer lent n°2) (Schaeffer, 1947, p. 10-11).

de tiges et tout ça, et au sommet de chaque colonne vous avez l'intitulé des articles, que la plupart des acheteurs connaissent, où l'on met : on a utilisé un Schaeffer 13 ou un Schaeffer 15. La plupart des acheteurs, ils arrivent devant la coupe et ils disent « Ah putain, ils ont utilisé un 13, ils se sont complètement mis dedans, il fallait utiliser un 10 qui cube moins fort. Les exploitants, de toute façon, ne peuvent pas s'affranchir la plupart du temps, s'ils ne veulent pas se mettre trop dedans, ils ne peuvent pas s'affranchir des visites sur le terrain » (Personnel de l'ONF n°5). L'impossibilité actuelle d'avoir des renseignements sûrs dans les catalogues limitant les coûts de prospection constitue à ce titre un frein essentiel à la compétitivité de la filière bois française (Bianco, 1998 ; Juillot, 2003).

En résumé, malgré le travail d'information de l'ONF sur les bois commercialisés, les acheteurs considèrent que la visite des lots est obligatoire afin d'avoir une estimation plus juste de la quantité et de la qualité des bois. Cette situation représente un coût non négligeable³⁶⁹ pour les acheteurs mais aussi un manque à gagner pour l'ONF car les coûts de prospection sont intégrés par les enchérisseurs dans les offres soumises le jour de la vente (Leffler & al., 2000).

d) L'action du catalogue des ventes sur le nombre d'invendus.

Le catalogue des ventes de l'ONF ne cantonne pas son action performative en direction des seuls acheteurs. Il exerce une influence manifeste sur le prix de retrait fixé par l'ONF et de façon indirecte sur le nombre d'invendus. Pour appréhender l'incidence du catalogue sur la rencontre de l'offre et de la demande lors des enchères, il faut s'intéresser préalablement au processus d'élaboration du prix de retrait. Ce dernier est établi à partir des relevés effectués par les agents techniques lors du marquage des arbres en forêt. Chaque responsable « *service bois* » présent dans les agences territoriales collecte alors ces données pour construire le catalogue des ventes et fixer, en fonction du volume inscrit, le prix de réserve de chaque lot. Toutefois, suite à la divergence de logiques poursuivies entre l'ONF et les acheteurs, l'écart d'estimation est tel que le prix de retrait de l'ONF peut être positionné au-dessus de la meilleure offre proposée par les enchérisseurs, entraînant le retrait du lot de la vente : «

³⁶⁹ Les acheteurs sont souvent tenus de visiter plusieurs centaines de lots pour espérer remporter le volume nécessaire à leur activité lors des enchères. La multiplication des déplacements est telle qu'ils ne peuvent pas tout le temps visiter tous les lots. Dans ces cas-là, les acheteurs préfèrent ne pas soumissionner car en raison de la forte incertitude qui pèse sur les caractéristiques des lots non visités, ils craignent d'être victimes du phénomène de malédiction du vainqueur (Préget, 2006, p. 26).

Quand ils trouvent 700 m³, nous on trouve 500 m³. Or, le prix de retrait est fait par rapport à leur cube à eux. Tiens, l'autre jour, on était 9 offres sur une belle coupe, moi j'ai mis 39 000, ça était retiré à 45 000. Ils retirent trop cher, le compte n'y était pas. Le prix entre les acheteurs ne bougeaient pas énorme » (Acheteur de bois n°24).

Les acheteurs dénoncent un prix de retrait artificiellement élevé qui ne reflète pas la réalité marchande des lots : *« tout est estimé sur le volume, même le prix de vente et en fait, c'est faux. Même le prix de vente est faux parce qu'il est bien évident que si vous faites 1 000 m³ divisés par le prix, ce n'est pas pareil que si vous faites 900 m³ divisés par le prix. »* (Acheteur de bois n°10). Les divergences dans la définition des limites de découpe à l'origine des écarts d'estimation des volumes ont une répercussion négative sur les ventes car elles participent à la hausse du taux d'invendus : *« Pour les ventes « debout », c'est vraiment phénoménal ! Certains ont tué sur certaines régions... Je vais vous donner un exemple sur X, il y a deux ans. J'avais commencé à estimer le cahier au mois d'août, au bout de 2, 3 jours, j'ai téléphoné à l'ingénieur et je lui ai dit : « Ecoutez, je n'irai pas à la vente parce que vos volumes, ce n'est pas possible. » et je lui ai dit : « Votre vente, ce sera une catastrophe ». Et puis finalement, ça a été catastrophique, ils n'ont rien vendu, ça a été une très mauvaise vente »* (Acheteur de bois n°22). L'incidence des volumes notifiés dans le catalogue sur le volume des invendus est loin d'être anodine³⁷⁰.

En définitive, il ressort de notre étude que le catalogue n'a pas l'utilité attendue par la filière bois et qu'il est paradoxalement considéré comme un obstacle à la réalisation des échanges marchands.

Premièrement, s'il est vrai qu'il facilite en partie le travail de prospection des acheteurs dans les forêts, ce dispositif cognitif ne leur permet pas d'éviter les déplacements pour estimer la valeur des lots. La critique sur les modalités de calcul des volumes de bois et l'absence d'engagement de l'ONF sur les chiffres donnés rendent le dispositif peu crédible aux yeux des acheteurs.

Un manque de confiance qui est préjudiciable pour l'ensemble de la filière bois en raison de la multiplication des coûts de prospection : *« La multiplication de ces dépenses est regrettable et il serait socialement bénéfique de chercher à les réduire. Une réduction des coûts de préparation d'une soumission dans une enchère de bois peut entraîner une augmentation des*

³⁷⁰ On relève dans l'étude réalisée par S. Costa & R. Préget sur les invendus dans les ventes de bois public sur pied en Lorraine que 24% des lots ont été retirés alors qu'ils avaient fait l'objet de soumissions (Costa & Préget, 2008, p. 74). On peut penser que le différentiel de mesure entre l'ONF et les acheteurs soit un des facteurs explicatifs de cette proportion importante de lots invendus.

offres de prix des acheteurs et même accroître le nombre d'enchérisseurs » (Préget, 2006, p. 26). D'où l'intérêt pour l'ONF de tout mettre en œuvre pour que les acheteurs ne soient plus contraints de se déplacer dans les parcelles. Parmi les pistes de réflexion relevées pour améliorer le degré de confiance dans les données fournies, on peut citer l'hypothèse de recourir à un expert indépendant pour assurer la description des lots (Préget, 2006, p. 26). On peut aussi évoquer la volonté de l'ONF dans son contrat Etat-ONF 2007-2011 de diminuer la part des bois vendus sur pied au profit des bois façonnés³⁷¹. Cette dernière solution doit ainsi accroître la fiabilité des informations consignées dans le catalogue sachant qu'il est non seulement plus facile de repérer les défauts sur les grumes mais aussi plus simple de déterminer avec précision les volumes de bois.

Deuxièmement, l'absence de convergence entre les estimations de volume des acheteurs et celles fournies par l'ONF dans le catalogue donne lieu à des écarts parfois considérables entre le prix de retrait et le montant des soumissions, pouvant être à l'origine de nombreux invendus.

Après avoir présenté l'implication de ce dispositif cognitif préparatoire à la vente, nous proposons à présent d'étudier l'influence qu'exercent la salle des ventes et les dispositifs techniques qui y sont affectés sur les comportements des participants aux enchères.

2.2.2. La salle des ventes.

Loin d'être le cadre abstrait décrit dans le modèle néoclassique, la salle des ventes est un acteur à part entière qui participe à la performance de l'action économique. Elle doit être perçue comme un : « *élément scénique de l'appareillage symbolique* » (Goffman, 1973, p. 30) sur lequel se déroule la représentation des ventes aux enchères (Garcia-Parpet, 1986 ; Matras Guin, 1987 ; Smith, 1990 ; Quémin, 1994 ; Debril & De Saint-Laurent, 2003). L'analyse de cette : « *architecture marchande* » (Dubuisson-Quellier, 2009, p. 757) dans le cadre des enchères de bois publics va nous conduire, tout d'abord, à signaler comment la salle génère une ambiance propice à la vente (a). Puis, nous verrons que plusieurs dispositifs présents dans la salle s'activent à leur tour à favoriser une des conditions de la concurrence pure et parfaite :

³⁷¹ Notons à ce sujet qu'en façonnant les bois, l'ONF peut plus facilement déterminer un volume qui correspond à la réalité de l'acheteur, une fois le bois exploité : « *Vous pouvez prendre du bois à bord de camion qui est purgé de défauts, donc s'il y a un pied qui est pourri ou s'il y a un nœud dans la tige, c'est purgé de défauts et vous êtes sûr d'avoir votre volume, c'est-à-dire que la somme d'argent que vous avez versée, vous allez avoir un volume en fonction, donc pour vos calculs de prix de revient sur la scierie c'est beaucoup plus simple, c'est beaucoup plus juste* » (Acheteur de bois n°7).

la transparence (b). Enfin, nous montrerons que si le placement stratégique dans la salle des acheteurs varie selon la procédure d'enchères, il reste en partie le résultat d'un positionnement social rappelant à cette occasion l'importance de l'encastrement structural des ventes de bois. (c).

a) La salle des ventes : un lieu qui s'adapte aux objets pour créer une ambiance propice à l'échange.

Si le système d'enchères s'applique à une grande diversité d'objets (matières premières, bétails, œuvres d'art, voitures, etc.), chacun d'entre eux est néanmoins vendu dans des : « *décors* » (Goffman, 1973, p. 30) socialement identifiés. Il suffit d'observer ces lieux de vente pour s'apercevoir que l'ambiance architecturale³⁷² est adaptée aux objets mis en vente. Loin d'être le fruit du hasard, cette ambiance est le résultat d'une mise en scène travaillée : « *Chaque salle est désignée pour faire passer une série de valeurs particulières, d'attitudes et d'attentes* » (Smith, 1990, p. 111). Ainsi, dans les enchères d'art, l'espace marchand reprend certains codes présents dans les expositions. On joue sur l'éclairage, la disposition des objets, la qualité des supports, le prestige de l'immeuble, etc. On pourrait parfois croire, lors de la présentation des objets à vendre, que l'on est dans un musée éphémère. A l'inverse, les lieux dédiés aux enchères de bétails, de poissons, de fruits et légumes tranchent par leur aspect austère et pratique. Les salles sont vidées de tout élément de décoration superflu, aucun confort n'est recherché, car il s'agit avant tout de rappeler le caractère habituel de ces ventes réalisées entre professionnels.

Dans le cas des enchères de bois publics, l'absence de mise en scène des lots durant la vente justifie le fait que l'ONF ne détienne pas un lieu permanent dédié à cette pratique sociale. A la différence de beaucoup d'autres objets (poissons, fruits, chevaux, etc.), les enchères de bois publics prennent place dans des salles que l'ONF possède ou loue mais qui ne sont pas prévues initialement à cet effet. Il s'agit le plus souvent de salles des fêtes ou d'amphithéâtres (Cf. Photo n°8.).

³⁷² On parlera d'ambiance architecturale pour décrire la perception ressentie par les individus au sein d'espaces architecturaux.



Photo n°8 : Salle des ventes (Amphithéâtre du campus de l'ONF à Velaine-en-Haye³⁷³)

(Cliché : Gérard Marty).

L'objectif poursuivi par l'ONF n'est donc pas ici de mettre en valeur les biens, ce qui pourrait justifier d'une architecture adaptée aux objets, mais de s'assurer que le lieu est facile d'accès et qu'il est localisé à proximité des agences concernées par la vente. Cet objectif explique pourquoi l'ONF a recours à plusieurs salles positionnées sur l'ensemble des départements de la Lorraine. Le but est d'éviter que les acheteurs soient obligés de faire de longs déplacements, sachant que les ventes commencent assez tôt dans la matinée. Une fois choisies, les salles sont conservées d'une année sur l'autre : « *On vend aux mêmes endroits. Les mêmes acheteurs reviennent d'année en année dans des endroits qu'ils connaissent, donc vendeurs comme acheteurs sont en général en environnement connu* » (Personnel de l'ONF n°2). Derrière ce choix, l'ONF souhaite créer au cours du temps un environnement familier pour les acheteurs afin qu'ils puissent avoir leurs propres repères : « *Les clients, ils aiment bien qu'on ne change pas 36 fois de salle dans l'année. Dans la salle, ils ont leur place qu'ils aiment bien retrouver. Souvent c'est des places aussi, comme je disais, on repère les*

³⁷³ L'amphithéâtre de Velaine-en-Haye est situé sur le campus de l'ONF. Il est en temps normal utilisé pour former le personnel ONF. Son architecture est identique aux amphithéâtres d'université. On y retrouve une estrade sur laquelle vient se positionner le bureau de vente, un système de vidéoprojection et des gradins sur lesquels sont fixés des sièges individuels équipés d'une tablette dépliable pour écrire. (Cf. Photo n°5.)

concurrents et on a besoin aussi de retrouver son concurrent toujours dans la même direction. Tout ça, c'est des choses importantes. Moi, quand je rentre dans une nouvelle salle, je suis déstabilisé » (Personnel de l'ONF n°4).

Au-delà des critères de positionnement géographique, l'ONF fait intervenir dans son choix de salle d'autres critères matériels : *« Une mauvaise acoustique, trop de chaleur, du bruit, du brouhaha, des difficultés de circulation dans la salle, tout ça c'est des éléments qui perturbent et qui sont mauvais. Une vente a besoin de sérénité et la sérénité suppose d'excellentes conditions matérielles »* (Personnel de l'ONF n°2). Un travail de sélection au niveau de l'architecture de la salle est donc réalisé pour tenter de supprimer les éventuels parasites visuels ou sonores et chercher à créer des conditions de vente jugées favorables : *« Il ne faut pas que ce soit trop mou, si les sièges sont trop mous, les gens ne sont pas assez réactifs, donc les salles de cinéma pour ça, ce n'est pas bon, c'est trop confortable. Ce qui est bien c'est des chaises un peu dures, des tables un peu rustiques, une ambiance quand-même où les gens ne sont pas trop à l'aise, se concentrent sur la vente et veulent aller vite et ça, ça met un peu d'adrénaline et c'est bon »* (Personnel de l'ONF n°2).

Tout est alors mis en œuvre au niveau de la structuration de l'espace marchand pour accroître l'intensité concurrentielle durant la vente. Les acheteurs se retrouvent ainsi regroupés dans un espace confiné dans lequel la perception du niveau de concurrence les incite à revoir leurs offres à la hausse³⁷⁴ : *« L'excitation d'affronter les autres offreurs augmente la volonté de payer d'un offreur dans une enchère, au-delà de ce que l'offreur aurait été prêt à payer dans le cas d'un prix fixé à l'avance »* (Ockenfels & al., 2006, p. 590). Cette excitation est renforcée par le fait que les enchérisseurs ont le sentiment, au moment de prendre part à la vente, qu'ils sont : *« sous les lumières des projecteurs³⁷⁵ »* (Ku & al., 2005, p. 92).

Au final, les salles utilisées pour vendre les bois représentent des dispositifs primordiaux pour l'ONF car elles contribuent activement à produire les conditions d'une concurrence soutenue entre les acheteurs. Nous allons voir à présent que ces arènes marchandes tendent à travers les

³⁷⁴ Cette perception est à l'origine d'un « effet adverse » qui se caractérise par une : *« une hausse dans la valeur subjective à gagner l'enchère quand le comportement des autres enchérisseurs au cours de l'enchère est perçu comme étant concurrentiel »* (Heyman & al., 2004, p. 9).

³⁷⁵ L'« effet projecteur » exprime le fait que les individus ont tendance à surestimer l'attention obtenue du reste de l'auditoire (Adam & al., 2011, p. 208).

dispositifs techniques qui les équipent à favoriser la transparence qui reste une condition préalable à la situation de concurrence pure et parfaite.

b) Des dispositifs techniques au service du directeur de la vente : microphone et boîtier électronique.

A travers la thèse de l'encastrement structural, M. Granovetter a rappelé qu'il est erroné de croire, comme pourraient le laisser penser les économistes néoclassiques, que les termes de l'échange marchand sont exempts de liens sociaux (Granovetter, 1990). D'ailleurs, il rappelle (Granovetter, 1985, p. 484) qu'A. Smith lui-même mettait déjà en garde à son époque sur la propension des agents économiques à rapidement créer des relations sociales, jugées dangereuses pour le bon fonctionnement du marché : « *Il n'est pas rare que les gens du même métier se trouvent réunis, fût-ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou à quelque intervention pour renchérir leur travail* » (Smith, 1991, p. 205). Ainsi, s'il n'est pas concevable de supprimer des échanges marchands les relations sociales, il est tout de même envisageable de réduire leur impact en élaborant, à l'image du cadran aux fraises de Fontaines-en-Sologne étudié par M-F. Garcia-Parpet (1986), les conditions d'une concurrence pure et parfaite. Dans les ventes aux enchères de bois publics, les responsables de commercialisation ont, quant à eux, décidé de recourir à deux dispositifs techniques dans la salle : le microphone (1) et le boîtier électronique (2) pour améliorer la transparence informationnelle et l'anonymat des offres.

1 - Le microphone.

Le plus ancien des deux outils mobilisés par l'ONF est le microphone utilisé pour annoncer les lots mis en vente, les vainqueurs des enchères et les différents prix par le crieur dans le cas des adjudications au rabais. Sa mobilisation est un moyen efficace pour surmonter les problèmes d'acoustique dans la salle des ventes et couvrir les bruits parasites générés en permanence par les participants (Matras Guin, 1987, p. 231). Le microphone accorde aux participants, où qu'ils soient situés dans la salle, une égalité d'accès à l'information.

Il réduit d'autre part les risques d'erreur consécutifs à une méprise sur le prix annoncé. Ceci est particulièrement important dans le cas des enchères descendantes où la voix du crieur est

le seul moyen pour l'acheteur de pouvoir connaître à l'instant t le prix proposé pour le lot mis en vente.

2 - Le boîtier électronique.

Ce dispositif technique n'est utilisé que dans le cas des adjudications sur soumissions. Son usage est très récent car ce n'est que depuis septembre 2008 que les différentes unités territoriales l'ont progressivement mis en place, après des débuts plutôt difficiles³⁷⁶. Le passage à l'informatisation des adjudications sur soumissions a donné lieu pendant plusieurs années à de nombreuses inquiétudes sur le terrain³⁷⁷ : « *Enfin bon, l'informatisation, je vous dirais que j'attends de voir. Il paraît que ça se pratique. J'ai envoyé les catalogues il y a 10 jours comme quoi, les gars, vous allez avoir une vente informatisée. Depuis, je gère un certain nombre d'inquiétudes. Ils ont peur de ne pas être à la hauteur, de ne pas savoir manipuler l'informatique : « Vous savez, je ne connais pas ». Bon, on gèrera sur le moment, ils manipulent bien la télécommande chez eux, donc ça devrait être de la même façon. Mais bon, j'attends de voir parce qu'au niveau de l'ONF on n'est pas fort non plus. Et il y a 5 jours, on m'a dit que la vente n'aura pas lieu. Les ventes informatisées, ça fait presque deux ans qu'on en entend parler à l'ONF mais je ne les ai pas encore vues* » (Personnel de l'ONF n°4). Cependant, après quelques difficultés de mise en œuvre, on peut dire que désormais l'informatisation de la vente semble plutôt bien acceptée de l'ensemble des participants aux enchères.

³⁷⁶ La première expérience d'informatisation des ventes de bois a eu lieu le 13 novembre 1996. Elle fut organisée par des propriétaires privés (l'Union des Forêts de Bourgogne et le groupement des experts forestiers de cette même région).

³⁷⁷ Les entretiens ont été effectués alors que l'informatisation des ventes était en train de se mettre en place en Lorraine. Certaines expériences avaient déjà eu lieu dans d'autres régions mais le seul essai réalisé en Lorraine s'était soldé par un échec technique. La vente initialement prévue par voie électronique avait dû au final être réalisée au rabais, personne n'ayant apporté les formulaires écrits pour rédiger les offres. Cet échec peut expliquer les réticences de certains acheteurs et membres de l'ONF à investir cette solution technologique. La critique sur l'informatisation des ventes à l'ONF était multiple : « *Claude Poly, le directeur régional de l'ONF en Bourgogne, constate que les ventes aux enchères descendantes vont quatre fois plus vite que les ventes informatisées. Il observe également la lourdeur du dispositif, selon lui, assez laborieux à mettre en place. Enfin, l'ONF s'interroge sur les conséquences juridiques et réglementaires qu'entraîne l'usage des ventes informatisées en forêts soumises au régime forestier* » (Rérat, 1998, p. 46).

En termes de fonctionnement, chaque client introduit en début de séance sa « *carte permanente individuelle*³⁷⁸ » dans un boîtier électronique qui a la forme d'un terminal de paiement mobile (Cf. Photo n°9.).



Photo n°9 : Boîtier électronique contenant la carte permanente individuelle (Cliché : Gérard Marty).

Il lui suffit de saisir pour chaque lot son offre sur le boîtier électronique pour que celle-ci soit immédiatement transmise par voie hertzienne au directeur de la vente. Ainsi, à travers ce nouveau dispositif électronique, l'ONF détient le moyen de mieux contrôler l'organisation de la procédure d'enchères. Ce choix technologique devient : « *un instrument prêt, au travers de ses orientations et caractéristiques techniques, à modeler suivant une logique relativement précise toute organisation dans laquelle il viendrait à s'insérer* » (Alsène, 1995, p. 303). La redéfinition de l'organisation du fonctionnement de l'enchère entraîne alors plusieurs conséquences pour les parties prenantes à la vente.

Tout d'abord, l'outil informatique répond pleinement à l'impératif moral fixé à l'ONF de garantir aux acheteurs un accès égalitaire à un certain nombre d'informations sur la vente. Il

³⁷⁸ Si l'acheteur n'a pas fait la demande de carte permanente, il peut toutefois participer à la séance en s'adressant au bureau de vente qui lui fournit alors une carte temporaire.

est ainsi possible à tout participant aux enchères de lire sur un grand écran, selon les cas, le montant de la soumission gagnante et le nom du vainqueur, le montant de la meilleure offre non retenue s'il y a eu au moins 3 ou 4 offres effectuées ou bien encore le montant des 2 meilleures offres non retenues s'il y a eu au moins 5 offres passées (Cf. Photo n°10).

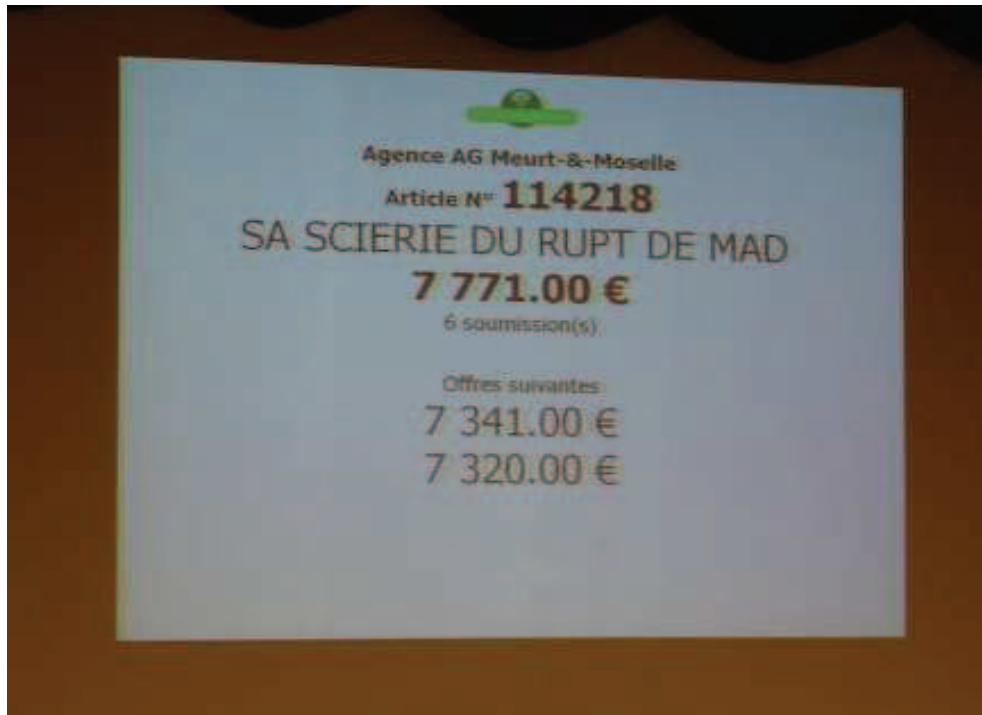


Photo n°10 : Affichage des informations relatives à l'adjudicataire et les 2 offres suivantes dans une vente informatisée (Cliché : Gérard Marty).

L'affichage de ces informations est apprécié des acheteurs car, à la différence de la simple annonce orale parfois difficile à entendre, cela leur laisse le temps de noter les résultats et de mieux estimer l'évolution de la vente.

De plus, le traitement informatisé des soumissions est jugé plus sûr par les acheteurs car il limite l'intervention du personnel ONF dans le traitement des soumissions, et supprime les erreurs rencontrées dans le passé : « Parfois, ils se trompent. Quand ils ont beaucoup d'offres, 10 200, 10 050, 9 990, ils se mélangent les crayons. En plus, comme nous, on pousse le bouchon pour qu'ils aillent vite, en classant les papiers, ils en oublient. Alors, ils donnent l'article et là on entend : « Hé ! ça va pas ! », par celui qui a fait une offre plus forte » (Acheteur de bois n°24). Ce risque d'erreurs explique pourquoi certains acheteurs n'hésitaient pas, du temps où il fallait rédiger les offres, à utiliser des supports papiers de couleurs

différentes de ceux proposés par l'ONF pour s'assurer visuellement que leur offre était bien consultée par le personnel chargé de la vente : « *Non mais, il y a des abrutis qui s'amuse à mettre des couleurs pour voir où ils sont placés* » (Acheteur de bois n°26). Avec ce nouveau dispositif, la : « *rationalité technique* » (Debril & De Saint-Laurent, 2003, p. 60) opérée dans le traitement instantané des offres recueillies vient renforcer l'intégrité de la procédure d'adjudication.

Du côté des vendeurs (ONF et communes), le dispositif accélère le traitement des données de la vente. Grâce à l'outil informatique, le directeur de vente peut plus facilement juger du degré de concurrence sur les lots, et avoir une meilleure idée de la tendance sur les prix car il connaît, en temps réel, le nombre d'offres réalisées sur chaque lot, le prix moyen au m³ selon les essences, ainsi que son évolution. Ce traitement instantané des données optimise alors l'ajustement du prix de retrait de l'ONF au cours de la vente : « *Avec l'informatique, ils font un mélange de tout ça vite fait, il y a un ou deux ingénieurs qui se penchent là-dessus, et ils peuvent tout savoir, ils ont une connaissance du marché [...] Ils peuvent plus facilement fixer leur prix* » (Acheteur de bois n°1). De plus, une fois la vente terminée, les informations recueillies sur l'ensemble des lots sont plus rapidement analysées³⁷⁹ car il n'est plus besoin de saisir informatiquement les résultats, ce qui participe à la réduction du coût de traitement des données pour l'ONF.

Ensuite, d'un point de vue pratique, l'informatisation représente un gain de temps très important pour l'organisation de la vente en diminuant le délai de transaction : « *L'avantage du boitier, c'est que c'est rapide* » (Acheteur de bois n°10). Selon l'ONF, l'informatisation des ventes raccourcirait la durée de la vente d'environ un tiers, ce qui est très apprécié des acheteurs pressés de pouvoir repartir dans leur usine.

Enfin, le recours aux boitiers électroniques est surtout un moyen mobilisé par le responsable de la vente pour favoriser l'anonymat des échanges marchands. Ce choix technique apparaît comme un outil au service de la logique économique qui voit dans les relations sociales entre acheteurs un danger pour le bon fonctionnement du marché. A travers la distribution de

³⁷⁹ En fin de séance, les données de la vente sont transférées automatiquement dans le système d'information de l'ONF. Chaque directeur de vente devant organiser dans les jours qui suivent une vente aux enchères possède une connaissance plus précise de la tendance et peut en fonction modifier ses prix de retrait.

boitiers électroniques, l'ONF a cherché à réduire plusieurs pratiques sociales qui faussaient jusqu'alors le jeu de la concurrence.

Premièrement, l'informatisation restreint le temps de réflexion au moment de rédiger les offres, ce qui diminue les risques de concertation entre acheteurs que l'on pouvait observer lorsque les soumissions étaient manuscrites : *« L'informatisation va aider, c'est une solution. Et puis aussi les signes, les couleurs des offres... On va supprimer tout ça. Et puis ça va plus vite, le gars, il faut qu'il se concentre, il n'a pas le temps de regarder, ça c'est une bonne révolution »* (Personnel de l'ONF n°3).

Deuxièmement, ce dispositif technique représente une solution face à la pratique développée par les acheteurs qui consistait jusqu'à présent à modifier au dernier moment sa soumission en fonction du nombre d'offres apportées au bureau et selon l'identité de ceux qui les avaient rédigées : *« C'est vrai qu'il y a ce petit jeu, moi je vois des clients qui préparent leur soumission, regardent à droite à gauche. Bon alors, déjà un, il se pose la question : Est-ce qu'il va y avoir d'autres plis ? Et puis, finalement il finit quand-même parce que devant, il y a quand-même un gars qui pousse pour ramener les offres, il finit par marquer son chiffre sur son offre : 8 800. Et là subitement, il voit un gars qui ramasse une offre là-bas, une autre là-bas : mince, ceux-là je ne les avais pas repérés et puis il y a au moins 3 autres concurrents. Allez, je vais arrondir à 9 000, et puis, vous avez votre offre qui revient à peu près gribouillée de cette sorte »* (Personnel de l'ONF n°4). En empêchant de voir aisément qui effectue des offres dans la salle, l'informatisation restaure en partie l'anonymat dans la vente : *« Oui, les acheteurs font leur soumission en ignorant ce que font les autres, ce qui est important, c'est ça. C'est que chacun soit dans l'ignorance complète de ce que font les autres. L'importance est que les acheteurs ne sachent pas qui d'autre est intéressé, et à fortiori combien les autres qui sont intéressés proposent »* (Personnel de l'ONF n°2).

De plus, en verrouillant le boitier, une fois la saisie effectuée, l'ONF supprime aux acheteurs l'opportunité de rédiger plusieurs offres comme on pouvait le voir dans le cas des soumissions écrites : *« C'est stressant, tout le monde attend que ce soit l'autre qui donne son papier. Vous avez quand même un nombre de gens qui sont susceptibles d'acheter votre coupe et de mettre un certain prix. Donc, vous ne savez pas comment ça va se passer, tandis qu'à la criée, c'est rapide, vous criez, c'est pris, c'est pris, c'est là la différence. Au niveau tension, c'est une tension rapide, la criée, les gens, s'ils se sont loupés, ils se sont loupés, c'est fini tandis qu'un bout de papier, vous avez parfois des gens qui en mettent deux, ils en ont mis un, et puis, ils voient les autres, et ils en font un autre. Extrêmement dur pour les gens »* (Acheteur de bois n°23). Désormais : *« au niveau de la réaction, une fois que tu as appuyé sur le bouton, c'est*

fini, on n'y reviendra plus cinquante fois. On reviendra un peu comme à la parole, tu fais la connerie, tu fais la connerie, t'es bon, t'es bon » (Acheteur de bois n°23). Avec la suppression des soumissions sur papier, les concurrents n'ont plus la capacité de repérer ceux qui rédigent des offres, ce qui accroît leur incertitude sur la réalité du degré de compétition pour les lots.

En définitive, l'informatisation de la procédure d'enchères appauvrit l'échange d'informations dans la salle entre les acheteurs afin de créer un espace marchand plus concurrentiel, dans lequel les données transmises aux acheteurs sont contrôlées par le directeur de vente. Son introduction dans les procédures d'enchères confère aux vendeurs l'assurance d'avoir, grâce à la plus grande transparence sur le marché, de meilleurs revenus lors des ventes (Graham, 1999, p. 178).

Si les dispositifs techniques présents dans la salle des ventes exercent une action significative sur le comportement des acteurs économiques au cours des enchères, la configuration spatiale de la salle entraîne chez les acheteurs des choix de positionnement différents selon la forme d'enchères choisie pour commercialiser les bois publics.

c) Le placement dans la salle : entre logique économique et respect d'un ordre hiérarchique au sein de la communauté des acheteurs.

A première vue, on pourrait être tenté de croire que la place occupée par les acheteurs de bois publics dans la salle des ventes n'obéit à aucune logique particulière et n'exerce aucune influence sur le résultat de l'enchère. Cependant, l'observation des ventes aux enchères de bois démontre que le positionnement sur la scène marchande résulte, pour les acheteurs, d'un arbitrage entre la logique économique, qui les pousse à trouver une place stratégique pour être bien vu ou pour mieux voir, et la logique morale, qui les soumet au respect d'un placement socialement hiérarchisé.

Sur le plan économique, la disposition dans l'espace des acheteurs n'est pas anodine car elle peut faciliter l'obtention de lots lors de la mise en vente, d'où l'importance pour les participants d'arriver parmi les premiers pour espérer obtenir les meilleures places : « *Il faut arriver tôt* » (Acheteur de bois n°3). Ces places tant convoitées sont néanmoins différentes car selon la procédure d'enchères retenue par l'ONF, la stratégie de placement peut être inversée : « *A la descendante je me mets devant, à la soumission derrière* » (Acheteur de bois n°22).

Dans le cas des adjudications sur soumissions, la pratique voulait, jusqu'à l'introduction de l'informatisation, que les acheteurs se positionnent plutôt en retrait dans la salle : « Généralement on se met au milieu, mais pas au 1^{er} rang. On n'aime pas le 1^{er} rang, le 1^{er} rang est toujours vide » (Acheteur de bois n°3). L'intérêt de ce positionnement reposait sur la capacité de l'acheteur à détenir une vision large de la salle afin d'identifier l'ensemble des soumissions effectuées par les concurrents et, le cas échéant, modifier en fonction son offre : « Le pli, il vaut mieux être au fond parce qu'on voit celui qui soumissionne et celui qui ne soumissionne pas » (Acheteur de bois n°2). Toutefois, on peut penser que l'introduction récente du boîtier électronique a supprimé l'avantage lié au positionnement dans la salle, à cause de la garantie d'anonymat offerte aux acheteurs au moment de rentrer leur offre. Le dispositif technique a contribué à remettre en cause la stratégie de positionnement des acheteurs en accordant un intérêt identique à l'ensemble des places dans la salle (Cassady, 1967, p. 195).

Par contre, dans le cas des enchères au rabais, la position occupée dans la salle a continué d'être un enjeu pour les acheteurs : « Euh, quand c'est à la criée, il vaut mieux être le plus devant possible parce que logiquement au bureau, ils entendent toujours celui qui est le plus devant, et il voit celui... » (Acheteur de bois n°10). Sur le plan stratégique, il est en effet préférable d'« être dans les trois premiers rangs parce que les gens qui sont à l'ONF, eux ils regardent les premiers, ils n'ont pas le temps d'aller au fond, là-bas » (Acheteur de bois n°3). Passé cette limite géographique, l'acheteur sait qu'il risque, s'il vient à crier conjointement avec un concurrent situé devant lui, de perdre le lot : « Je sais que parfois j'ai loupé des lots en étant derrière et j'en ai eus en étant devant, en ayant crié. Une fois, on a crié ensemble, moi j'étais derrière, j'ai crié un tout petit peu mais celui qui était devant a couvert ma voix, il a eu le lot à ma place. Etre devant, c'est super important » (Acheteur de bois n°26).

Le positionnement dans la salle est donc décisif pour la réussite de ce type d'enchères car, en l'absence de dispositifs techniques, la valeur des places laissées à la disposition des acheteurs change. Pour autant, malgré l'intérêt évident qu'auraient les acheteurs à tout mettre en œuvre afin de s'assurer une place dans les premiers rangs, la réalité est tout autre. L'observation de la salle des ventes laisse entrevoir un positionnement des acheteurs organisé, qui évolue peu dans le temps en raison d'une allocation socialement hiérarchisée de l'espace marchand. Comme nous l'avons précisé à propos de l'entrée des acheteurs dans la salle, chacun d'entre eux connaît sa place et ne cherche pas à prendre celle d'un autre, surtout si celui-ci bénéficie

d'une notoriété supérieure : « *Les places étaient réservées à l'avance, non, non, je n'avais pas le droit. Si j'étais au 3^{ème} rang, c'était déjà bien* » (Acheteur de bois n°2). La position des acheteurs dans la salle ne repose donc pas sur un placement aléatoire ou une mise en concurrence du type « *premier arrivé, premier servi* », mais tient compte, au contraire, de la position sociale des acheteurs au sein de leur communauté : « *Les cadors étaient devant, les gros acheteurs étaient devant et personne ne trouvait à redire, c'était comme ça. Les derniers étaient les bûcherons, ceux qui étaient derrière, c'était les bûcherons, après vous aviez les petits exploitants et après les moyens, etc., ça avançait, il y avait cette hiérarchie* » (Acheteur de bois n°23). Le positionnement fait d'ailleurs l'objet d'un contrôle par l'ensemble des membres de la communauté : « *Je vais vous dire, la 1^{ère} vente que j'ai faite, papa venait de tomber malade et... papa m'a envoyé à la vente. Je me suis retrouvé à côté de gros et ils ne me connaissaient pas et ils discutent entre collègues : tu vas te mettre où, et puis il y en a un qui me regarde comme ça, et puis il me demande : « T'es pressé ? » Ah oui, oui... Je ne suis pas pressé mais je veux être bien placé. Et bon, il m'a remis un petit peu... Il m'a pris de haut en disant que j'étais un gamin et que je devais aller derrière. Et il y a un collègue qui lui a dit : « Attention, c'est le fils du X » et là, j'ai été placé comme je voulais. Et après, il est venu s'excuser, le gars. Il y a une certaine place à respecter, il y a une partie logique* » (Acheteur de bois n°22). En cas de non respect de cette norme informelle, le contrevenant est immédiatement sanctionné : « *On n'allait pas prendre la place sous peine de recevoir un coup de poing* » (Acheteur de bois n°17). Malgré le fait que le positionnement dans la salle défavorise les « *petits* » acheteurs en assurant aux « *plus gros* » d'être « *servis* » en priorité, cette répartition de l'espace marchand favorable au statu quo hiérarchique est acceptée de tous. La place occupée par chaque acheteur récompense la longévité des acteurs présents depuis plusieurs générations et représente un marqueur de réussite sociale : « *Ça représentait votre position par rapport à la société du bois* » (Acheteur de bois n°23). Le succès d'une carrière peut donc se mesurer à la place obtenue dans la salle à la veille du départ à la retraite. Cependant, si cette règle informelle est toujours présente, sa force s'est quelque peu délitée au cours des dernières décennies : « *Avant, on était une communauté avec ses règles* » (Acheteur de bois n°23). Les acheteurs évoquent avec nostalgie l'époque où « *la tradition* » du placement était scrupuleusement respectée, jugeant que désormais : « *c'est fini* » (Acheteur de bois n°23). Cet effacement de la règle informelle est dû à la présence dans les ventes de nouveaux acquéreurs de bois, étrangers à la communauté établie localement, et donc non soumis au code de bonne conduite du groupe. Du fait du manque de bois et de l'évolution de la taille des industries les acheteurs ont été contraints d'élargir leur zone d'approvisionnement

au-delà des massifs sur lesquels étaient situées leurs entreprises. L'arrivée de ces nouveaux acheteurs a quelque peu remis en cause la répartition de l'espace occupé par les acheteurs dans la salle des ventes.

Pour autant, s'il est vrai que la concurrence pour les places de devant est plus vive, en particulier avec les acheteurs « *étrangers* », on remarque tout de même que ceux qui se connaissent de longue date continuent encore de respecter la hiérarchie en matière de placement dans la salle : « *Moi-même, quand j'arrive le 1^{er}, je ne me mets jamais au 1^{er} rang, même s'il y a de la place. Je me mets au 2^{ème} ou 3^{ème} et je suis bien* » (Acheteur de bois n°2).

Finalement, il ressort de notre analyse que la salle des ventes utilisée pour les enchères de bois publics ne se limite pas au simple accueil physique des participants mais intervient afin de : « *renforcer l'ambiance et l'idée de communauté* » (Smith, 1990, p. 109) entre les acheteurs. En tant qu'élément de : « *décor* » (Goffman, 1973, p. 30), elle concourt à créer un design organisationnel favorable à la transparence informationnelle qui est pris en compte par les agents dans leur stratégie de positionnement au moment de participer à la vente. Toutefois, si la structuration de la salle des ventes par l'ONF essaie de limiter des pratiques sociales pouvant freiner la concurrence, l'espace marchand n'apparaît pas pour autant vidé de toutes relations sociales. Ainsi, le respect de normes informelles établies par la communauté des acheteurs de bois à propos du placement dans la salle démontre que la salle des ventes reste un lieu où le poids des structures sociales et des valeurs morales orientent encore durablement le comportement des acteurs économiques.

2.2.3. La tenue vestimentaire : une fonction d' « apparence ».

La mise en scène de la « *représentation* »³⁸⁰ marchande comprend, en plus du « *décor* », la tenue vestimentaire qui constitue un élément de la « *façade personnelle*³⁸¹ » propre aux participants. Ce dispositif symbolique possède une double fonction d' « *apparence* » (Goffman, 1973, p. 31) dans le cadre des enchères de bois publics. Il participe, d'une part, à la mise en scène de la vente en rappelant que le temps de l'enchère est considéré comme un

³⁸⁰ Le terme de « *représentation* » est emprunté ici à E. Goffman pour désigner : « *la totalité de l'activité d'un acteur qui se déroule dans un laps de temps caractérisé par la présence continue de l'acteur en face d'un ensemble déterminé d'observateurs influencés par cette activité* » (Goffman, 1973, p. 29).

³⁸¹ La « *façade personnelle* » inclut pour E. Goffman : « *les signes distinctifs de la fonction ou du grade ; le vêtement ; le sexe ; l'âge et les caractéristiques raciales ; la taille et la physionomie ; l'attitude ; la façon de parler ; les mimiques ; les comportements gestuels ; et autres éléments semblables* » (Goffman, 1973, p. 31).

temps de travail (a). D'autre part, il renforce à la fois, en révélant le statut social des acteurs, les aspects formels (b) et culturels (c) présents dans cette vente.

a) L'uniforme professionnel : un dispositif pour faire du temps de l'enchère un temps de travail.

L'étude de la mise en scène des enchères ne s'arrête pas à la description du seul « décor ». Elle implique, en outre, de s'intéresser aux codes vestimentaires des participants à la vente. Il est en effet remarquable de voir que les acheteurs et les vendeurs arborent généralement des tenues adaptées aux biens adjudgés. La simple observation de ces vêtements procure alors de précieuses indications sur le type d'objets proposés au public. A titre d'illustration, on peut citer les différences de tenues selon les salles de vente de l'hôtel Drouot³⁸². Alors qu'à Drouot Montaigne consacré aux ventes prestigieuses, les tenues de soirée sont de rigueur, Drouot Montmartre dédiés aux objets courants, les individus sont vêtus de façon informelle, indiquant ainsi le caractère routinier et professionnel de ces ventes. On observe en fait dans les ventes à Drouot Montmartre une réelle similitude dans le code vestimentaire adopté dans les enchères de matières premières (poissons, bétails, tabac, fraises, etc.), étant donné que le temps passé dans la salle des ventes est assimilé par les protagonistes à du temps de travail (Smith, 1990, p. 115). Ainsi, à la différence des enchères d'art où l'on peut retrouver à côté de certains acheteurs professionnels des amateurs, mais aussi de simples badauds venus profiter du spectacle, les enchères de matières premières réunissent exclusivement des professionnels qui perçoivent la vente comme une étape préparatoire à leur production future. A ce titre, l'uniforme professionnel participe à la configuration du temps économique (D'Almeida & Merran, 2002, p. 69).

Ce constat se vérifie aussi dans le cas des adjudications de bois publics alors même que les enchérisseurs, professionnels du bois, ne sont pourtant pas soumis au port d'une tenue spécifique³⁸³. Les acheteurs sont vêtus aux enchères des mêmes habits que ceux portés quotidiennement dans leur activité productive (chemise épaisse, polaire, pantalon en jean, etc.), rappelant que pour ces derniers le temps passé aux ventes est un temps professionnel.

³⁸² Cette illustration a été faite dans le cadre de mon mémoire de DEA en Sociologie (Marty, 2005).

³⁸³ Il est intéressant de relever que le caractère symbolique de l'uniforme professionnel est très prégnant dans le cas des enchères de bois public, car le choix de la tenue pour les acheteurs n'est pas imposé par des contraintes professionnelles, à la différence d'autres matières premières. En effet, les acheteurs ne sont amenés à manipuler les lots de bois aussitôt ces derniers adjudgés, ce qui pourrait justifier des tenues adaptées, comme on peut le rencontrer dans les ventes de bétails ou de poissons.

Il en est de même pour les agents de l'ONF, contraints de leur côté de porter la tenue officielle afin : « *qu'on puisse reconnaître que ce sont des agents assermentés de l'ONF qui sont en service* » (Personnel de l'ONF n°2).

Toutefois, si l'uniforme sert à dévoiler le caractère professionnel des enchères, celui porté par le personnel de l'ONF agit aussi afin de souligner la légalité de la vente et faciliter le contrôle des agissements dans la salle.

b) L'uniforme des agents de l'ONF : un dispositif pour favoriser le contrôle et rappeler la légalité de la vente.

La tenue vestimentaire constitue, au même titre que le « *décor* », un dispositif utile pour faciliter l'identification des parties à la vente. Néanmoins, à la différence des éléments scéniques fixes, l'uniforme suit la personne qui le porte pour se confondre avec elle. Grâce aux tenues que l'on peut qualifier de : « *dispositifs d'assignation des rôles* » (D'Almeida & Merran, 2002, p. 64), les acteurs ont l'opportunité de repérer, à tout moment, dans l'espace social, l'ensemble des protagonistes et leur rôle respectif. Ceci est particulièrement vérifiable dans le cas des enchères de bois publics, où les agents de l'ONF sont porteurs d'uniformes réglementaires clairement identifiables par les acheteurs. Il suffit d'entrer dans la salle des ventes pour repérer très vite les agents de l'ONF, vêtus d'une des trois tenues de service³⁸⁴ (Cf. Photo n°11.). L'uniforme agit dès lors comme un moyen pour indiquer aux participants que les agents sont investis d'une mission d'ordre public : « *C'est pour des raisons réglementaires. Les ventes publiques sont faites en application du code forestier, en*

³⁸⁴ L'ensemble des tenues sont définies par l'arrêté du 10 juillet 2009 relatif à l'uniforme et aux insignes de grades des agents assermentés et commissionnés de l'Office national des forêts. L'article 1^{er} décrit les trois tenues officielles : « *Art. 1er. – L'uniforme des agents de l'Office national des forêts commissionnés et assermentés appartenant aux catégories d'agents mentionnées à l'article R. 122-15 du code forestier est composé : 1°) D'une tenue numéro un, dite tenue de sortie de ville ou de cérémonie, comprenant : Pour les personnels masculins : – vareuse droite, de teinte « vert forestier », à cors de chasse brodés et boutons « argent » ; – pantalon de teinte « gris bleuté », à passepoil « vert forestier » pour les chefs de district forestier, ou à une bande de la même teinte, pour les techniciens opérationnels forestiers et les techniciens supérieurs forestiers, ou à passepoil et double bande de la même teinte, pour les cadres techniques ; – képi de teinte « vert forestier », à cor de chasse brodé et fausse jugulaire « argent ». Cette tenue est portée avec une chemise blanche, une cravate noire, des socquettes noires, des chaussures basses noires et, lors des cérémonies, des gants de coton blanc. Pour les personnels féminins : – vareuse croisée, de teinte « vert forestier », à cors de chasse brodés et boutons « argent » ; – pantalon ou jupe, de teinte « gris bleuté », à passepoil ou bandes identiques au personnel masculin ; – tricorne de teinte « vert forestier », à cor de chasse brodé « argent ». Cette tenue est portée avec un chemisier blanc, des socquettes noires, des chaussures noires à talon bottier et, pour les cérémonies, des gants de coton blanc. 2°) D'une tenue numéro deux, dite partenaire ou de représentation, et d'une tenue numéro trois, dite tenue de terrain, dont les compositions sont définies par instruction du directeur général de l'Office national des forêts » (JO de la République Française du 1^{er} août 2009, texte 37 sur 137).*

application de toute une série de textes et donc, le fait de porter l'uniforme exprime le fait que les agents de l'ONF sont là en train d'appliquer la loi » (Personnel de l'ONF n°2).



Photo n°11 : Tenues n°1 dite de « ville ou de cérémonie » et n°2 dite « partenaire ou de représentation » (Cliché : Gérard Marty).

A travers l'uniforme, il est question, premièrement, d'attester que la décision d'adjuger les lots réalisée par le directeur de la vente possède un caractère légal car elle est prise par un agent assermenté, limitant par là-même d'éventuels conflits : « *C'est très important pour le directeur de vente en particulier, car il pourrait y avoir des contestations* » (Personnel de l'ONF n°2).

D'autre part, il s'agit, en assurant la visibilité des agents convoqués pour l'occasion³⁸⁵, de garantir la loyauté de la procédure de vente. La présence physiquement reconnaissable des hommes : « *en vert* » (Personnel de l'ONF n°1) dans la salle rassure les enchérisseurs sur la

³⁸⁵ Dans un passé proche, en plus du personnel convoqué par la direction pour assister à la vente et assurer la mission de contrôle des enchères, on trouvait dans la salle les agents patrimoniaux ayant des lots mis en vente provenant de leur zone géographique. La présence à la vente constituait pour eux : « *l'aboutissement du travail effectué en forêt* » (Personnel de l'ONF n°1), une sorte de moment de vérité où l'on voyait, selon le résultat de la vente, si le travail réalisé sur plusieurs années était reconnu par les acheteurs. Une concurrence importante et un prix élevé constituaient pour ces agents une forme de consécration de leur travail d'aménagement. Cependant, depuis quelques années, la présence de ces agents aux ventes est moins systématique car, avec : « *le changement de politique à l'ONF, il est plutôt mal vu que l'agent vienne, car on peut lui dire s'il n'a rien d'autre à faire que de venir aux ventes* » (Personnel de l'ONF n°1).

probabilité qu'ils soient entendus dans les adjudications au rabais. Elle rappelle en outre à chaque acheteur que ses agissements font l'objet d'une surveillance permanente et qu'il est donc préférable d'éviter toute pratique anticoncurrentielle. A ce titre, l'uniforme des agents exerce une fonction d'alerte durant la vente.

c) L'uniforme des agents de l'ONF : un dispositif identitaire pour l'ONF qui participe au rite d'adjudication de bois publics.

En tant que dispositif symbolique, l'uniforme des agents de l'ONF s'efforce de rappeler au public les valeurs militaires léguées par l'Administration des Eaux et Forêts³⁸⁶. Il constitue, avec le marteau forestier et l'arme de service, des identifiants culturels hérités de cette ancienne administration auxquels les agents restent très attachés dans une période caractérisée par un profond malaise social au sein de l'ONF³⁸⁷. Il y a par conséquent une véritable fierté des agents à arborer un signe d'appartenance à une administration qui est encore perçue comme le : « *gardien du temple forêt* » (Boutefeu, 2009, p. 99). Dès lors, on peut considérer que l'obligation réglementaire sur le port de la tenue lors des enchères conduit les agents à se sublimer dans la réalisation de leurs missions au nom des valeurs véhiculées par cet objet spécifique.

Mais au-delà d'être un symbole identitaire pour les agents de l'ONF, l'uniforme constitue aussi un instrument de représentation qui renforce le caractère cérémonial des ventes aux enchères. D'ailleurs, le choix des agents de porter lors de cette occasion la tenue n°1 n'est pas anodin lorsqu'on sait que cette tenue correspond à celle utilisée pour les cérémonies officielles. L'uniforme confère une dimension très solennelle à une pratique sociale soucieuse de se conformer à une tradition séculaire³⁸⁸ : « *C'est le respect d'une tradition. Il faut bien mettre de temps en temps notre uniforme. Ça a l'air un peu ridicule, des petits guignols verts, mais on respecte les traditions* » (Personnel de l'ONF n°4). Il représente au bout du compte un des éléments nécessaires à l'élaboration du rite d'adjudication de bois publics.

³⁸⁶ Cette référence est particulièrement identifiable pour la tenue n°1 dite « *de sortie de ville ou de cérémonie* » car elle reprend les mêmes codes vestimentaires que les uniformes des différents corps d'armée.

³⁸⁷ Le malaise social provient des nombreuses réformes structurelles engagées à l'ONF. Nous les développerons plus en détail dans le chapitre 4. Section 2.3.1.

³⁸⁸ Ceci est particulièrement vrai des adjudications au rabais où le rite d'adjudication est inchangé depuis l'introduction de ce protocole d'enchères en 1836.

En définitive, il ressort que le vêtement exerce trois fonctions distinctes dans la mise en scène des enchères de bois publics. Il reflète non seulement l'ambiance de la vente mais aussi la crée (Smith, 1990, p. 116), en indiquant au public que la représentation qui est en train de se jouer devant leurs yeux a une vocation uniquement professionnelle. Il participe, à travers l'uniforme officiel porté par les agents de l'ONF, au bon déroulement de la vente. Et enfin, il représente un dispositif symbolique, porteur de valeurs identitaires pour le personnel ONF qui tend à préserver le rituel attaché à ce mode de vente.

2.3. La performance du crieur dans les enchères au rabais.

Si le « *décor* » participe activement à créer les conditions de la concurrence pure et parfaite, la performance du crieur, dans le cas des enchères au rabais, représente de son côté un facteur décisif dans le succès de la vente de bois publics. En effet, à la différence des adjudications sur soumissions, les enchères orales requièrent que le responsable de la vente annonce les prix, soit de manière ascendante (enchère anglaise) soit de manière descendante (enchère hollandaise ou au rabais). Cette contrainte peut alors s'avérer être un moyen efficace pour stimuler la concurrence, à la condition toutefois d'en maîtriser la technique. C'est donc à ce niveau qu'intervient le : « *chant de l'enchère* » (Smith, 1990, p. 116), c'est-à-dire le rythme donné à l'annonce des prix par celui qu'on nomme le crieur et dont l'origine remonte à l'époque des Romains³⁸⁹.

Ce chant occupe une double fonction dans le fonctionnement des enchères au rabais. Premièrement, il sert à indiquer aux acheteurs les différents prix qui n'ont de cesse de s'enchaîner jusqu'à ce qu'un offreur accepte la vente au montant indiqué. Mais à côté de cette fonction d'information, la principale fonction dévolue au chant est : « *d'orchestrer le rythme de l'enchère* » (Smith, 1990, p. 119). Le chant constitue un moyen pour celui qui dirige la vente de conserver la maîtrise du rythme de présentation des lots afin de maintenir de façon permanente l'attention des enchérisseurs. A travers les variations de tempo, le crieur exerce

³⁸⁹ Du temps des Romains, le « *praeco* » officiait en tant que crieur public (Gaffiot, 1934, p. 1214). Il exerçait, à ce titre, différentes missions. Il servait : « *devant une cour de justice, à appeler le demandeur et le défenseur, annoncer les noms des parties, proclamer la sentence, etc. ; dans les comices, à convoquer les centuries, proclamer le résultat du vote de chaque centurie et les noms des élus ; à annoncer les articles mis en vente et à répéter les enchères ; dans les jeux publics, à avertir le peuple de se rendre au théâtre et à proclamer le nom des vainqueurs ; dans les assemblées publiques, à maintenir l'ordre et le silence ; dans les grandes funérailles (funera indictiva), il parcourait toute la ville en invitant le peuple à se rendre à l'enterrement* » (Rich, 1859, p. 515).

une pression sur les acheteurs en développant chez eux un sentiment d'urgence. Le but est, tout en donnant aux acheteurs la possibilité de réfléchir à ce qu'ils veulent faire à chaque niveau de prix annoncé, de limiter conjointement leur temps de délibération. Pour ce faire, les crieurs, en particulier aux Etats-Unis³⁹⁰ ont développé un savoir faire spécifique en matière de chant qui leur permet de conserver l'attention des acheteurs. Le chant s'apparente à une suite de chiffres entrecoupés de phrases plus ou moins courtes qui ont pour objectif d'éviter les silences et d'entretenir l'intensité concurrentielle pour chaque nouveau lot mis en vente.

Dans les enchères de bois organisées par l'ONF, le chant de l'enchère est plus basique. Le crieur ne prononce aucune phrase visant à relancer les acheteurs. Ceci provient essentiellement du fait qu'il s'agit d'enchères descendantes et qu'une fois qu'une personne a pris le lot, l'enchère prend fin, à la différence de l'enchère ascendante, où il est toujours possible de surenchérir sur la dernière offre. Cependant, l'absence du recours à des expressions : « *bouche trous* » (Smith, 1990, p. 118) s'explique surtout par l'extrême rapidité avec laquelle chaque enchère a lieu, au point de dérouter tout acheteur n'étant pas rompu à ce type de pratique. En effet, lors d'une séance de vente au rabais, il est possible de commercialiser entre 80 et 100 lots dans l'heure, ce qui laisse peu de temps pour vendre chaque lot : « *Il va très vite, ça dénote, la vente va assez rapidement et, effectivement, quand vous avez 300 à 400 lots à faire passer, c'est quand-même intéressant de faire ça en 4 heures au lieu de 5 heures* » (Personnel de l'ONF, n°5). Le crieur voit, de ce fait, son chant limité à l'énonciation de chiffres en se basant sur une grille tarifaire unique³⁹¹ (Cf. Photo n°12.) affichée avant la vente devant le bureau de vente et présente dans le catalogue de vente.

Un chant classique se déroule de la façon suivante : Le directeur de vente, qui est assis au bureau de vente, annonce la mise à prix du lot après avoir indiqué la référence du lot et son origine géographique. Puis, le crieur, qui pour sa part se trouve debout afin que l'on puisse mieux entendre sa voix, débute son chant : « 10 000, 9 900, 9 800, 9 700, etc. ». Il annonce les prix en suivant un ton assez monocorde qui donne l'impression d'un bourdonnement entrecoupé par des pointes au niveau de son intonation afin de mieux marquer certains paliers de prix. Dans l'exemple pris, l'accentuation se fera sur 10 000, 9 000, 8 000, 7 000, etc.

³⁹⁰ Le crieur porte le nom d'« *auctioneer* » outre-Atlantique.

³⁹¹ Selon le règlement des ventes par adjudication au rabais : « *La mise à prix, énoncée par le directeur de la vente, est diminuée successivement d'après un tarif précisé aux clauses de la vente et affiché dans la salle d'adjudication* » (ONF, 2008a, p. 32). L'établissement de tranches de prix fixes rend le travail du crieur plus facile et participe ainsi à augmenter sa cadence. Dans le même temps, le fait d'avoir une véritable transparence sur la grille tarifaire vis-à-vis des acheteurs cherche à améliorer leur suivi afin qu'ils puissent plus facilement prendre part à celle-ci.

TARIF DES RABAIS en EUROS

350 000	200 000	100 000	50 000	27 000	14 000	7 000	3 500	1 800	700
347 000	198 000	99 000	49 500	26 700	13 800	6 900	3 450	1 770	680
344 000	196 000	98 000	49 000	26 400	13 600	6 800	3 400	1 740	660
341 000	194 000	97 000	48 500	26 100	13 400	6 700	3 350	1 710	640
338 000	192 000	96 000	48 000	25 800	13 200	6 600	3 300	1 680	620
335 000	190 000	95 000	47 500	25 500	13 000	6 500	3 250	1 650	600
332 000	188 000	94 000	47 000	25 200	12 800	6 400	3 200	1 620	580
329 000	186 000	93 000	46 500	24 900	12 600	6 300	3 150	1 590	560
326 000	184 000	92 000	46 000	24 600	12 400	6 200	3 100	1 560	540
323 000	182 000	91 000	45 500	24 300	12 200	6 100	3 050	1 530	520
320 000	180 000	90 000	45 000	24 000	12 000	6 000	3 000	1 500	500
317 000	178 000	89 000	44 500	23 700	11 800	5 900	2 970	1 480	480
314 000	176 000	88 000	44 000	23 400	11 600	5 800	2 940	1 460	460
311 000	174 000	87 000	43 500	23 100	11 400	5 700	2 910	1 440	440
308 000	172 000	86 000	43 000	22 800	11 200	5 600	2 880	1 420	420
305 000	170 000	85 000	42 500	22 500	11 000	5 500	2 850	1 400	400
302 000	168 000	84 000	42 000	22 200	10 800	5 400	2 820	1 380	380
299 000	166 000	83 000	41 500	21 900	10 600	5 300	2 790	1 360	360
296 000	164 000	82 000	41 000	21 600	10 400	5 200	2 760	1 340	340
293 000	162 000	81 000	40 500	21 300	10 200	5 100	2 730	1 320	320
290 000	160 000	80 000	40 000	21 000	10 000	5 000	2 700	1 300	300
287 000	158 000	79 000	39 500	20 700	9 900	4 950	2 670	1 280	290
284 000	156 000	78 000	39 000	20 400	9 800	4 900	2 640	1 260	280
281 000	154 000	77 000	38 500	20 100	9 700	4 850	2 610	1 240	270
278 000	152 000	76 000	38 000	19 800	9 600	4 800	2 580	1 220	260
275 000	150 000	75 000	37 500	19 500	9 500	4 750	2 550	1 200	250
272 000	148 000	74 000	37 000	19 200	9 400	4 700	2 520	1 180	240
269 000	146 000	73 000	36 500	18 900	9 300	4 650	2 490	1 160	230
266 000	144 000	72 000	36 000	18 600	9 200	4 600	2 460	1 140	220
263 000	142 000	71 000	35 500	18 300	9 100	4 550	2 430	1 120	210
260 000	140 000	70 000	35 000	18 000	9 000	4 500	2 400	1 100	200
257 000	138 000	69 000	34 500	17 800	8 900	4 450	2 370	1 080	190
254 000	136 000	68 000	34 000	17 600	8 800	4 400	2 340	1 060	180
251 000	134 000	67 000	33 500	17 400	8 700	4 350	2 310	1 040	170
248 000	132 000	66 000	33 000	17 200	8 600	4 300	2 280	1 020	160
245 000	130 000	65 000	32 500	17 000	8 500	4 250	2 250	1 000	150
242 000	128 000	64 000	32 000	16 800	8 400	4 200	2 220	980	140
239 000	126 000	63 000	31 500	16 600	8 300	4 150	2 190	960	130
236 000	124 000	62 000	31 000	16 400	8 200	4 100	2 160	940	120
233 000	122 000	61 000	30 500	16 200	8 100	4 050	2 130	920	110
230 000	120 000	60 000	30 000	16 000	8 000	4 000	2 100	900	100
227 000	118 000	59 000	29 700	15 800	7 900	3 950	2 070	880	90
224 000	116 000	58 000	29 400	15 600	7 800	3 900	2 040	860	80
221 000	114 000	57 000	29 100	15 400	7 700	3 850	2 010	840	70
218 000	112 000	56 000	28 800	15 200	7 600	3 800	1 980	820	60
215 000	110 000	55 000	28 500	15 000	7 500	3 750	1 950	800	50
212 000	108 000	54 000	28 200	14 800	7 400	3 700	1 920	780	40
209 000	106 000	53 000	27 900	14 600	7 300	3 650	1 890	760	30
206 000	104 000	52 000	27 600	14 400	7 200	3 600	1 860	740	20
203 000	102 000	51 000	27 300	14 200	7 100	3 550	1 830	720	10

Photo n°12 : Grille tarifaire unique utilisée par le crieur pour annoncer oralement les prix (Cliché : Gérard Marty).

Le chant du crieur agit en provoquant : « une sorte de transe chez les spectateurs, ou une atmosphère particulière d'excitation dans le public » (Rémy, 1993, p. 572). Les acheteurs se sentent rapidement mis sous pression : « Ce n'est pas bon pour mon cœur, ça je vous le dis, c'est terrible, j'ai la pression qui monte à 22, moi ! » (Acheteur de bois n°26). La rapidité d'exécution du chant, qui n'a de cesse de recommencer à chaque nouveau lot, pousse les acheteurs à ne pas chercher à gagner plus de temps par peur de se faire prendre le lot par un concurrent ou de voir le lot retiré : « Ça va tellement vite que votre lot arrive, vous n'avez pas trop le temps de réfléchir, et bon, ça y va. Vous avez peur de le perdre, ou vous hésitez parce

que vous vous dites, tiens je l'ai estimé à tant mais ça descend et puis vous passez à... C'est quand même très, très stressant. C'est horrible, ce truc » (Acheteur de bois n°8). Le chant exerce une telle pression sur les acheteurs qu'il leur arrive parfois de perdre leurs repères : *« Plus on avance, plus les écarts augmentent, on est perdu. On perd la tête »* (Acheteur de bois n°26).

Pour réussir cette prouesse scénique, il importe d'une manière générale que les crieurs possèdent l'art du chant propre aux enchères tout en étant capables d'exercer un contrôle visuel de l'ensemble des acheteurs (Cuisenier, 1987, p. 216). Cette performance implique donc la maîtrise d'un savoir-faire spécifique. Aux Etats-Unis, il est par exemple possible d'apprendre les différentes techniques de chant en suivant des formations : *« On y apprend 'the professional auction chant', les manières de déterminer la valeur des objets vendus, le langage corporel des enchérisseurs, et aussi les secrets de métier des auctioneers chevronnés »* (Rémy, 1993, p. 569).

En France, il n'existe pas de formation diplômante au métier de crieur. Seuls les commissaires-priseurs bénéficient de formations afin d'apprendre à gérer les procédures d'enchères. Par conséquent, les crieurs qui officient à l'ONF ne possèdent aucun diplôme particulier et surtout ne bénéficient d'aucune formation au cours de leur vie professionnelle. Ils se forment : *« sur le tas »* (Personnel de l'ONF n°2) et améliorent leur performance orale au fur et à mesure de l'expérience accumulée dans les ventes.

Au-delà de cette première contrainte, la difficulté de trouver un bon crieur à l'ONF est renforcée par le fait que les agents qui effectuent cette mission doivent être, d'une part, volontaires, et que d'autre part, aucun d'entre eux n'exerce cette activité à temps complet : *« Il faut essayer de trouver dans le tissu des volontaires et il y en a très peu, des volontaires. Je dirais qu'avant dans la boutique flamboyante de l'avant-tempête, il y avait beaucoup de gens motivés et il y avait une ribambelle de volontaires qui voulaient bien participer aux ventes et au folklore des ventes. Aujourd'hui, les différentes réformes au sein de la boutique ont fait que les volontaires sont de moins en moins nombreux et, en fait, on vit plutôt sur les anciens crieurs d'avant-tempête qui acceptent bon an mal an de s'y remettre. Donc, on a un tissu de crieurs, on va dire, vieillissants même s'ils sont capables pour la plupart de crier pendant dix ou quinze ans »* (Personnel de l'ONF n°5). A cela s'ajoute enfin la contrainte physique qui consiste à annoncer de façon intelligible, durant plusieurs heures, des séries de prix et qui justifie que le crieur soit choisi : *« pour son organe »* (Personnel de l'ONF n°5).

Cependant, si l'endurance physique du crieur est un impératif, sa capacité à modifier le rythme de son chant au cours d'une enchère est une qualité qui conditionne en partie la réussite de la vente. En effet, si la rapidité d'annonce des prix participe à la création d'un sentiment d'urgence chez les acheteurs, elle peut aussi entraîner une diminution des gains potentiels pour le vendeur. Pour comprendre ce risque, il faut revenir sur le règlement appliqué aux adjudications au rabais. On peut ainsi lire dans le règlement des ventes par adjudication que celle-ci est prononcée : « *au chiffre du rabais atteint lorsque les mots « je prends » sont prononcés par un acheteur* » (ONF, 2008a, p. 32). Le problème est que le crieur annonce à voix haute ou dans un microphone les prix à une cadence effrénée, ce qui implique de sa part une grande concentration pour ne pas sauter un des tarifs prévus par la grille. Or, lorsque dans la salle, un acheteur dit « *prends* », le temps que le crieur entende l'acheteur ou qu'il en soit informé par le directeur de vente, il a bien souvent poursuivi son chant. Par conséquent : « *lorsqu'il va trop vite, on a du mal à l'arrêter* » (Personnel de l'ONF n°6) ce qui fait perdre de l'argent au propriétaire du lot : « *Quand l'acheteur crie par exemple : prends, et bien le collègue va tellement vite qu'il arrête la machine, 5 400, 5 300, 5 200, hop, il est passé à 5 200, lui il a dit stop à 5 500 et lui il est passé à 5 200, c'est le dernier rabais. La règle c'est ça, c'est le dernier rabais annoncé qui fait, qui vaut l'adjudication. Donc, le lot sera adjugé à 5 200* » (Personnel de l'ONF n°5).

A l'inverse, un crieur qui ne va pas assez vite : « *endort la salle ; or, le système des enchères, encore une fois, repose sur une certaine rapidité, une certaine vitesse et voilà, un crieur trop lent finit par se faire siffler ou même la salle rouspète, ça ne va pas* » (Personnel de l'ONF n°2). De surcroît, il limite la capacité pour le directeur de vente d'avoir une marge de sécurité supplémentaire sur son prix de départ : « *Lorsque vous avez un crieur qui va très vite, on peut se permettre des mises à prix plus hautes, on sait que ça va descendre très vite* » (Personnel de l'ONF n°6). Si le crieur est trop lent, le directeur de vente devra donc proposer une plage de barèmes plus courte avec le risque de se faire prendre le lot à sa mise à prix.

Dès lors la compétence du crieur se mesure dans sa capacité à être, à la fois, rapide et à savoir s'arrêter à la première manifestation d'achat : « *J'ai mon crieur attitré qui me va très bien, qui va à un rythme beaucoup moins rapide mais qui va à un rythme confortable, et quand un mec crie, il s'arrête au rabais d'en dessous et donc résultat, j'ai perdu qu'un rabais. Je dirais qu'à la rigueur dans les lignes hautes, dans les rabais de 50 à 60 000, un rabais c'est 1 000 euros, c'est quand-même une somme* » (Personnel de l'ONF n°5). Un bon crieur doit réussir à

gérer la lecture des prix tout en surveillant les acheteurs dans la salle : « *Vous, directeur de vente, vous avez l'œil sur la salle, les acheteurs, ils ne crient pas tous comme des ours quand ils prennent. Il y en a qui, très discrètement... Ils essaient de rester tellement discrets parce qu'en restant discrets ils grattent un ou deux trucs. Donc, quand vous avez un crieur qui a un œil sur la lecture de sa feuille et en même temps il regarde, comme nous, la salle, et qui voit le petit gars qui pointe son petit doigt et que le crieur s'arrête, vous aussi, vous avez vu, et donc le gars-là, il est coincé* » (Personnel de l'ONF n°4).

Grâce au savoir-faire du crieur, le directeur de la vente contrôle mieux la séance et arrive à : « *animer, à créer une ambiance de vente* » (Personnel de l'ONF n°4). Il peut décider en accord avec son crieur de faire varier le rythme d'annonce pour s'adapter aux produits vendus : « *Le directeur de vente dit : pour tel lot tu vas plus vite, là tu accélères. Ça se gère entre eux, comme il y a une connivence entre le directeur et le crieur, [...] ça a une influence* » (Personnel de l'ONF n°2). Cette modification du rythme confère au directeur de vente une marge de manœuvre plus conséquente pour adapter ses mises à prix et rendre plus dynamique la séance de vente aux enchères.

Durant le déroulement des enchères au rabais, le crieur apparaît donc plus comme un véritable acteur de la vente qu'un simple arbitre des prix, capable de moduler le rythme de son chant en fonction des besoins du directeur de la vente (Cf. Photo n°13.). Sa performance d'acteur offre à l'ONF un avantage stratégique dans la lutte engagée avec les acheteurs pour la maîtrise du jeu des enchères.



**Photo n°13 : Crieur de l'ONF lors de la vente par adjudication au rabais à Porcellette
(57) (Cliché : Gérard Marty).**

2.4. Le dénouement des enchères de bois publics : un triple enjeu pour les participants à la vente.

A travers l'application du modèle dramaturgique aux enchères de bois, nous avons vu que l'équipe des acheteurs participait à la représentation marchande, dans un décor construit par l'équipe des vendeurs, afin d'encourager la pression concurrentielle. Il nous reste à présent à nous intéresser au dénouement de ce spectacle marchand, caractérisé par la symbolique³⁹² du transfert de propriété des lots de bois aux meilleurs enchérisseurs. Nous verrons, en nous inspirant des travaux de C. Smith (1990), que cette dernière étape, durant laquelle le directeur de la vente énonce publiquement que le lot est selon la formule consacrée : « *adjudgé à Y pour X euros* », doit être perçue au-delà de l'aspect économique comme un processus social, dont

³⁹² Le caractère symbolique est d'autant plus présent que l'annonce est faite publiquement par un agent de l'ONF en tenue officielle et que les lots de bois adjudgés ne sont pas présents dans la salle.

la légitimité repose sur la production par la communauté des acheteurs d'un consensus sur l'allocation des lots (2.4.1), ainsi que sur la définition de leur valeur (2.4.2). Enfin, nous démontrerons que le processus d'enchère ne doit pas être uniquement perçu comme un moyen de résoudre collectivement : « *les questions de prix et d'allocation* » (Smith, 1990, p. 4), mais qu'il doit être aussi appréhendé comme l'occasion donnée aux acheteurs de prouver leur savoir-faire professionnel et d'obtenir la reconnaissance sociale du reste de l'équipe (2.4.3).

2.4.1. Assurer l'approvisionnement en bois de la communauté d'acheteurs.

Dans les ventes de matières premières et de marchandises entre professionnels, le système d'enchères doit veiller à garantir l'approvisionnement des acheteurs. Cette exigence est facilitée, dans le cas des adjudications de bois publics, par la concentration au cours d'une même séance d'un nombre conséquent de lots hétérogènes mis en vente afin de répondre aux différents besoins de la filière. Elle est par ailleurs confortée par la capacité laissée à chaque acheteur, et ce quelle que soit sa taille, de se voir adjudger des lots, à condition de faire la meilleure offre, instaurant par là-même : « *une égalité de principe entre acheteurs inégaux* » (Matras-Guin, 1987, p. 229).

Cependant, comme l'indique C. Smith à propos des enchères de marchandises, cette fonction d'approvisionnement repose, dans ces cas-là, plus sur un principe de partage que de concurrence (Smith, 1990, p.42). En effet, la priorité pour ces acheteurs, qui connaissent les besoins de chacun d'entre eux, est de s'assurer en dernier lieu qu'ils bénéficient bien du volume nécessaire à leur activité de production ou de revente (Smith, 1990, p. 45). Cette priorité accordée à l'allocation des marchandises par la communauté des acheteurs semble se vérifier lors des ventes de bois publics où : « *les enchères jouent un rôle de répartition* » (Acheteur de bois n°22) de la ressource forestière. Comme nous l'avons indiqué précédemment lors de l'étude de l'influence des relations sociales sur les adjudications de bois, la présence d'une communauté d'acheteurs stable dans des ventes, où les lots sont géographiquement localisés et possèdent des caractéristiques très disparates, fait qu'il est plus facile de réaliser une allocation plus ou moins tacite des lots de bois³⁹³ : « *Ici, il y a une répartition. On peut dire que le massif au-dessus qui fait 450 hectares qui appartient à la commune de X, on peut citer à coup sûr quand on connaît le volume de vente qui a acheté. On peut le dire. Allez, on sait que tel acheteur va acheter 80% du volume là, c'est sûr !* » (Responsable communal n°4). Cette répartition est d'ailleurs connue des offreurs de bois qui

³⁹³ (Cf. Chapitre 2. 1.3.1.c.).

l'acceptent avec un certain fatalisme : « *Ça, on ne peut pas l'éviter. Ils se mettent d'accord entre eux sur le prix, ils ne se mangent pas entre eux [...] On ne pourra jamais rien y faire. Ça, ça fait partie de la culture française. Vous ne pourrez pas empêcher ça* » (Responsable communal n°15). Pour autant, cette situation ne donne pas lieu à une critique virulente des vendeurs qui considèrent la pratique comme étant inhérente au fonctionnement des enchères de bois : « *Il n'y a jamais eu de révolte, c'est accepté, ça fait partie du jeu, il faut savoir accepter de perdre un petit peu d'un côté pour en gagner de l'autre* » (Responsable communal n°10), certains évoquant même un intérêt non économique à tolérer cet état de fait : « *Il y a eu une époque avant 1999 où tout le monde y trouvait son compte, les acheteurs y trouvaient leur compte, les communes y trouvaient leur compte, l'ONF y trouvait son compte, les industriels y trouvaient leur compte. Eh bien, ma foi, chacun prenait sa part du gâteau, mais on n'était pas bon économiquement parlant. Il n'y avait pas que l'économie³⁹⁴* » (Responsable communal n°13).

Les enchères apparaissent dans ce type de cas comme une opportunité laissée aux acheteurs de veiller avant tout au maintien de leur position relative sur le marché (Smith, 1990, p. 46). Ceci se vérifie surtout pour les lots de bois assez homogènes composés de résineux ou de feuillus de qualité industrielle. Pour ce type de biens, le prix joue en effet un rôle secondaire par rapport à la répartition, car il est fortement contraint par la faiblesse des marges dégagées lors de la revente aux industriels de la deuxième transformation. Il est donc dans l'intérêt des acheteurs sur ce marché, où les bois sont standardisés et les prix de revente connus, de préférer obtenir un consensus dans la répartition des lots pour éviter une guerre des prix fratricide : « *Il y a des régions où il y a moins d'acheteurs, ils sont plus organisés, les produits sont plus homogènes et donc effectivement, ils peuvent s'entendre* » (Personnel de l'ONF n°3). Cette répartition est acceptée dès lors que chaque acheteur s'attache durant les ventes à ne pas remettre en cause le : « *gentleman's agreement* » (Smith, 1990, p. 43), qui consiste à maintenir la répartition obtenue au cours des précédentes ventes : « *Lui, quand il veut acheter un lot, il n'y a personne qui soumissionne, donc il est seul ou les autres sont bien en-dessous, [...] personne ne lutte contre lui. D'un autre côté, il n'est pas trop gourmand, il ne prend que ce qu'il a besoin. S'il prenait plus, peut-être qu'il aurait des problèmes avec les autres* » (Personnel de l'ONF n°3). Notons d'ailleurs que du côté des vendeurs ce consensus

³⁹⁴ L'utilisation de l'imparfait par ce responsable communal s'explique par sa volonté actuelle de privilégier désormais la contractualisation aux dépens du système d'enchère pour commercialiser les bois de sa commune. Cela ne remet pas en cause pour autant l'acceptation de cet équilibre dans la répartition des gains.

n'est pas forcément mal vu, car en acceptant que les acheteurs continuent d'avoir un droit d'approvisionnement informel, ils écartent le risque d'avoir, suite à une éventuelle concurrence des prix, un nombre d'enchérisseurs potentiels limité qui pourrait modifier le rapport de force sur le marché.

En revanche, pour les lots de bois composés de bois feuillus utilisés comme du bois d'œuvre, les enchères sont plus l'occasion de négocier un consensus sur le prix que de définir un consensus sur la répartition des lots entre participants. Cette différence s'explique d'abord par la présence d'acheteurs extérieurs à la Lorraine qui peuvent contrarier la répartition des lots entre les enchérisseurs locaux. Pour cette catégorie de bois, où le coût de transport occupe une place moins grande dans le choix de participer ou non à la vente, les acheteurs ont un rayon d'approvisionnement bien plus conséquent³⁹⁵.

L'autre facteur explicatif provient des écarts de prix constatés lors des ventes aux enchères sur les lots de bois feuillus de bonne qualité : « *Le résineux, ça se tient à 1 000 €, vous savez, ils sont tous au même prix, tandis que nous dans le feuillu..., il y a dès fois 10 000 € d'écart, 30% d'écart* » (Acheteur de bois n°3). Cette amplitude de prix³⁹⁶, que l'on ne retrouve pas aussi marquée dans les ventes de résineux : « *On a la même vision, parce qu'on fait les mêmes produits* » (Acheteur de bois n°5), est justifiée par des utilisations très variées et une perception de la qualité qui peut diverger d'un acheteur de feuillus à l'autre : « *Dès que vous avez des feuillus précieux, personne ne connaît leur valeur sur pied. Dès que vous avez plusieurs sortes de bois, personne ne connaît sa valeur et pareil en bois façonné, personne ne peut vous dire absolument la valeur du chêne et du hêtre* » (Personnel de l'ONF n°3). A ce titre, nous allons voir à présent que le choix de recourir au système d'enchères est justifié par la capacité du processus à gérer : « *l'ambiguïté et l'incertitude de la valeur en établissant des sens sociaux et un consensus* » (Smith, 1990, p. 163).

³⁹⁵ Dans les ventes en Lorraine, on peut rencontrer des acheteurs venant de Haute Saône, de Gironde, mais aussi d'Allemagne ou de Belgique. De leur côté, les acheteurs lorrains vont : « *à la vente du Nouvion et ils vont acheter en plaine de Somme* » (Personnel de l'ONF n°8).

³⁹⁶ Les bois résineux sont en général assez homogènes. Ils donnent lieu à une utilisation standardisée et ont des prix qui varient peu avec des estimations simples et rapides. A l'inverse, pour les bois feuillus, la diversité des débouchés, des catégories de produits et les écarts de qualité font que le différentiel de prix pour un chêne, par exemple, peut être de 1 à 10, selon que la bille sera classée en charpente ou tranchage.

2.4.2. Etablir un consensus sur la valeur des lots de bois pour obtenir au terme de la vente un « prix juste ».

Sur certains marchés, le recours au système d'enchères est justifié car les méthodes classiques pour déterminer la valeur ne sont pas pertinentes : *« Il se peut qu'il y ait une incapacité à attribuer aux biens des coûts significatifs ou des valeurs de remplacement à cause (1) des doutes concernant la valeur inhérente des biens ; (2) une incertitude sur l'offre et la demande ; (3) des problèmes de classification ; ou (4) une possible combinaison des trois »* (Smith, 1990, p. 164). Ceci explique la prédominance des enchères dans les ventes où il existe un niveau d'incertitude élevé concernant la valeur des biens. Tel est le cas des ventes de bois publics³⁹⁷ où en raison de la forte indétermination sur la valeur des lots (a), les enchères deviennent le moyen pour les participants d'établir collectivement un consensus sur la valeur des bois qui permet au final pour chaque lot de fixer un « *prix juste* » (b).

a) L'incertitude sur la valeur des participants à la vente.

En matière de vente de bois publics, nous avons déjà indiqué que la détermination de la valeur des lots était délicate, compte tenu, d'une part, de l'étalement dans le temps des coûts de production, et d'autre part, des services fournis par la forêt tout au long de son existence³⁹⁸.

Mais, au-delà de cette première limite, on trouve le manque de savoir-faire dans l'estimation de la quantité et de la qualité des bois vendus sur pied : *« Je peux vous assurer qu'en tant que vendeur ce n'est pas du tout satisfaisant qu'on ne soit pas capable d'être fin sur l'estimation du bois sur pied [...] Je pense que c'est un peu erratique de se focaliser sur notre capacité à estimer le mieux possible »* (Personnel de l'ONF n°5).

Enfin, il faut ajouter, comme dernière contrainte, la méconnaissance de l'ONF sur les débouchés trouvés par les enchérisseurs qui permet de saisir pourquoi le prix des bois est essentiellement défini par la demande : *« Moi, en tant que vendeur, ce n'est jamais moi qui pourra décider des cours du marché. C'est toujours la filière qui, en fonction des prix de sciage, en fonction des exportations, ainsi de suite, va pouvoir vendre son bout de bois à tel prix, qui pourra faire une offre. Donc, conclusion, comme je ne maîtrise pas le prix de vente du bout de bois, je suis très mal placé pour imposer un prix »* (Personnel de l'ONF n°4). Ce manque d'informations sur l'écoulement de la matière en aval provient de la volonté de

³⁹⁷ Ce constat est spécialement visible dans les ventes de bois feuillus de qualité.

³⁹⁸ (Cf. Chapitre 2. 1.1.2.).

l'ONF d'avoir laissé les acheteurs valoriser seuls les bois achetés sur pied : « *Chaque client a évalué la valeur de son lot à un certain prix, et quand vous constatez qu'il peut y avoir plus de 20% à 25% d'écart entre le mieux offrant et le moins disant, vous vous posez des questions et vous vous demandez. Que moi je ne sois pas un professionnel pour pouvoir estimer la valeur d'une coupe par rapport à ce qu'on va sortir en planche en charpente, ainsi de suite, c'est normal, ce n'est pas mon boulot. Mais qu'en face vous ayez les mêmes types d'utilisateur qui chacun évalue la coupe en se disant : « Là, ça me fera tel ou tel produit » et qu'ils arrivent à des écarts de ce type-là, c'est surprenant. Ça c'est un constat que l'on fait, je ne sais pas de quoi ça peut provenir. Bon, on peut très bien avoir une offre, je dis n'importe quoi à 10 000 €, l'autre à 9 990, la 3ème à 9 980. Donc là, les clients ont apprécié le truc exactement avec une valeur identique. Mais vous pouvez avoir un client qui a estimé à 8 000 de la même façon que vous pouvez en avoir un qui est au-dessus à 12 000. Là, vous vous dites, tiens, bizarre. Ils ont pourtant les mêmes débouchés. Alors, c'est peut-être que le client qui a fait une offre à 12 000, il a un besoin super urgent ou parce qu'il trouve dans cette coupe le type de produits qu'il cherche exactement par rapport à ses clients, à son carnet de commandes et qu'il veut absolument la coupe et qu'il mettra 20% de plus, mais il y a des moments, il y a des questions à se poser » (Personnel de l'ONF n°4). Une ignorance qui empêche l'ONF d'exploiter efficacement les grumes en fonction des besoins réels des industries de la deuxième transformation.*

Du côté des acheteurs, l'appréciation de la valeur des lots de bois a l'air moins compliquée car ils peuvent aisément définir les coûts d'exploitation à engager : « *En fonction de la proximité du lot par rapport à la scierie. C'est tout une question de..., c'est un raisonnement sur des coûts, donc la logistique rentre en ligne de compte, etc.* » (Acheteur de bois n°17). Néanmoins, ce travail d'estimation est obscurci par une double incertitude.

La première est liée à la procédure d'enchères qui ne procure aucune garantie à l'acheteur sur l'obtention d'un lot. Or, cet aléa pose problème pour des situations où par exemple l'acheteur a établi son offre de prix en considérant l'économie réalisée sur la logistique et l'exploitation des bois pour des lots situés à proximité l'un de l'autre. Le risque de n'obtenir qu'un seul des deux lots peut avoir une incidence négative sur la rentabilité de l'opération marchande.

La deuxième incertitude est à mettre au crédit de l'objet de la vente. En effet, sachant que les bois sont vendus dans leur majorité sur pied, il appartient à chaque participant d'estimer le volume et les débouchés éventuels pour chaque arbre en se rendant dans la parcelle. Or, la capacité à estimer les bois, qui s'appuie sur un savoir faire acquis par expérience au gré des

visites et des connaissances transmises de génération en génération, est propre à chaque professionnel. Malgré certains outils (dendromètre, compas forestier, ruban, tarière, etc.) et méthodes (tarifs de cubage) qui assurent une rationalisation du travail d'estimation, la part du subjectif est encore prépondérante dans l'évaluation de ces lots. Les acheteurs évoquent un jugement qui se fait après avoir : « *tâtonné en fonction de la « personnalité » de la coupe et parfois de l'arbre* » (Chavet & Chavet, 2011, p. 48) où l'expertise repose sur le : « *coup d'œil* », le « *ressenti* » vécu en forêt : « *Les gens ne voient pas du tout de la même façon. L'autre fois, pour la vente de Velaine, j'étais en forêt, j'estimais une coupe moyenne de chênes de 200 m³ environ et je vois arriver un 4x4 au milieu de la coupe, l'autre il descend du 4x4 : « Tiens, salut X, comment ça va ». Il regarde 5, 6 arbres comme ça, il fait un tour ¼ d'heure, il remonte dans sa voiture et puis après, il était adjudicataire de la coupe. Je me dis comment il fait pour faire une estimation ? Et puis moi, j'étais 5 000 € de moins sur une estimation de 20 000 €, je me dis, merde comment il fait ? Je ne sais pas. Il y a des gens, il y a des négociants qui revendent une grume dans le lot sur 8, 10 mètres de long, ils font une découpe marchande, ils ne trient pas tellement, ils voient un volume, ils voient l'aspect général. Et moi, quand j'achète des chênes, des trucs comme ça, que moi je classe par qualité, ça c'est de la menuiserie, ça c'est de la charpente, ça c'est du laminé. A la fin, on arrive à des différences. On ne voit pas toujours de la même façon, et puis il y en a qui sont optimistes, pas moi en tout cas* » (Acheteur de bois n°1). En raison du poids de la subjectivité dans l'examen des lots de bois vendus sur pied, les écarts de valeur apparaissent plus ou moins grands entre les acheteurs³⁹⁹, ce qui a tendance à accroître leur aversion au risque, au moment de participer à la vente.

Par conséquent, compte tenu de l'incertitude, tant du côté des vendeurs que des acheteurs, à appréhender la valeur des bois visités, l'enchère devient le moyen de définir celle-ci de façon collective.

b) L'élaboration d'un consensus sur la valeur des bois.

Le processus social d'élaboration d'un consensus sur la valeur est rendu possible car les mécanismes d'enchères fournissent aux participants de nombreuses informations pour adapter

³⁹⁹ Les écarts d'estimation atteignent pour certains bois précieux des niveaux d'amplitude très élevés. Par exemple, à grosseur égale, le prix du m³ varie pour des essences comme l'alisier torminal, le cormier, le noyer et d'autres fruitiers de 300 à 3 000 selon la qualité de la bille de pied (Chavet & Chavet, 2011, p. 48).

leur comportement à chaque nouvelle mise en vente de lots. Dans le cas des adjudications pratiquées par l'ONF, plusieurs modalités de fonctionnement participent à la construction de ce consensus. D'une manière générale, on peut citer le caractère séquentiel des enchères qui permet aux individus présents dans la salle d'avoir une idée précise de la valeur moyenne des lots à mesure que le nombre de lots proposés augmente⁴⁰⁰. Il faut ajouter en outre dans le cas des adjudications sur soumissions l'annonce faite aux acheteurs, selon les cas, du prix de retrait, de l'offre gagnante, voire des deux meilleures offres non retenues.

Pour les vendeurs, la procédure d'adjudication sur soumissions donne la possibilité de connaître la totalité des propositions de prix, ce qui donne une idée du niveau de concurrence et surtout une indication sur la dispersion des offres et l'intervalle avec leur propre estimation : *« L'ONF ne connaît pas tellement la valeur des bois. L'ONF, c'est une inconnue pour lui. Bon, qu'est-ce qu'il cherche l'ONF ? Il cherche à essayer de vendre au plus offrant ses bois. Donc l'appel d'offres c'est quelque chose qui est tout de même assez précis, dans le sens où ils peuvent comparer les offres. Ils peuvent les comparer et voir s'ils sont bien dans le marché, c'est que ce qu'il y a, je pense, de plus précis »* (Acheteur de bois n°12). La procédure d'enchères représente bien un moyen efficace pour amener les acheteurs à révéler aux vendeurs l'estimation qu'ils font de la valeur des bois. Elle donne au directeur de la vente : *« une meilleure vision de où en sont tous les clients, quelle demande ils font, qui a soumissionné sur quoi »* (Personnel de l'ONF n°5). Elle lui permet surtout, à partir des données collectées, de réviser en temps réel son prix de retrait et éviter soit de laisser le lot partir à un prix trop bas : *« Quand on a des lots très difficiles à estimer, on ne se fait pas voler les lots à la mise à prix »* (Personnel de l'ONF n°6), soit d'avoir des invendus en raison d'une estimation trop haute : *« Si on s'aperçoit que nos prix sont un petit peu trop hauts et que bon, il y a dix offres à prix 100 et nous autres à 80. Bon, on dit : « c'est nous qui nous sommes trompés », et on doit ajuster »* (Personnel de l'ONF n°6).

Quant aux acheteurs, ils bénéficient eux aussi de cette transparence, ce qui les autorise à se comparer avec le reste de la communauté afin de voir s'ils sont proches des offres concurrentes : *« On peut voir s'il y a 3, 4 adjudicataires qui sont dans une même fourchette, c'est que les 3 là ont bien estimé ou ils ont la même idée de la valeur du lot de bois là »* (Acheteur de bois n°7) ou, à l'inverse, s'ils en sont éloignés : *« Et puis aussi, avec la*

⁴⁰⁰ Pour chaque lot, on observe des acheteurs qui notent sur le catalogue des ventes toutes les informations données et qui calculent le prix obtenu au m³ afin de réajuster de façon simultanée leurs futures offres de prix.

transparence, ça fait apparaître les différences, les gros écarts entre le 1^{er} et le 2^{ème}, je ne dirai pas de nom, mais il y en a qui payait 30% plus cher que l'autre. C'est significatif quand on voit les résultats. Quand on voit qu'il y a 2, 3% d'écart avec 4, 5 acheteurs, on est vraiment dans le tempo, c'est bon » (Acheteur de bois n°27). On comprend à travers cette indication pourquoi les acheteurs ont insisté auprès de l'ONF pour que l'enchère au rabais soit remplacée par la procédure d'adjudication sur soumissions avec annonce des meilleures offres. En effet, la connaissance de ces offres représente pour les acheteurs la garantie de savoir si : *« tout le monde est dans le coup, [si] on se tient... »* (Acheteur de bois n°26). Elle confère à chaque acheteur le pouvoir de corriger ses offres en temps réel pour se rapprocher du consensus sur la valeur établie durant la séance de vente : *« Ce qui peut arriver aussi sur la soumission à cause de la transparence, c'est que le type qui est 5 à 10% au-dessus de ses petits camarades s'en rende compte et revienne au prix où sont ses petits camarades »* (Personnel de l'ONF n°8). On peut en conclure que si les participants à la vente possèdent une estimation personnelle de la valeur des lots de bois qui est fonction de leurs intérêts, de leur situation financière, ou bien encore de leurs débouchés, tous reconnaissent la légitimité de la valeur attribuée lors des adjudications, en considérant qu'elle traduit ce que C. Smith appelle : *« le jugement collectif de la communauté des ventes aux enchères »* (Smith, 1990, p. 77).

Mais si les enchères de bois apparaissent comme des procédures efficaces pour définir un consensus sur les valeurs et permettre l'allocation des biens mis en vente, nous allons voir à présent qu'elles représentent aussi un moyen de reconnaissance professionnelle au sein de la communauté forestière.

2.4.3. Trouver le « juste prix » : un enjeu social pour les acheteurs.

Lors de l'analyse de l'influence du poids du réseau social sur l'allocation aux enchères des lots de bois, nous avons souligné que d'une manière générale l'absence de nouveaux candidats à l'entrée et les relations sociales durables établies entre les acteurs font que les acheteurs forment localement des groupes hermétiques. En Lorraine, où ce constat est notamment visible car nombre d'acheteurs sont présents depuis plusieurs générations, il ressort que les nouveaux arrivants ont toujours eu beaucoup de difficultés à se faire accepter de la communauté existante : *« Moi, je me rappelle, quand j'ai démarré, il y a 29 ans, j'étais dans le public aux enchères descendantes, au rabais, et quand j'ai acheté le premier lot, ils se sont retournés, ils ont dit : Qui c'est, le petit jeune-là ? C'est qui, celui-là ? Qu'est-ce qu'il*

vient nous casser les pieds ? » (Acheteur de bois n°27). Or, le besoin d'être accepté par leurs pairs constitue une opportunité pour les nouveaux entrants car, au-delà de la satisfaction d'être reconnu comme faisant partie du groupe, l'intégration leur assure un meilleur accès à la ressource⁴⁰¹ tout en facilitant l'écoulement des bois qui ne correspondent pas à leur activité⁴⁰².

Dès lors, dans cette quête de reconnaissance auprès de la communauté, les professionnels doivent démontrer leur capacité à se développer et surtout à pérenniser leur entreprise dans le temps. Ce n'est qu'après plusieurs années d'activité passées à prouver leur savoir-faire aux autres membres de la communauté, que les nouveaux entrants se voient à leur tour intégrés : *« Ça a pris 10 ans, avec les vieux acheteurs. J'ai mis 10 ans, voire plus pour certains, pour être accepté, et à la force des bras. Il faut 10, 15 ans, et bien sûr, il faut durer en même temps. Il faut faire ses preuves et après seulement, on est accepté. Pour être accepté, vous ne pouvez pas savoir ça, vous, mais pour être accepté par ces personnes-là, c'est quand-même spécial. Il y a un monde particulier »* (Acheteur de bois n°27).

A ce titre, il semble que la réussite aux enchères constitue un argument de poids dans la quête de reconnaissance des acheteurs. En effet, celui qui, aux enchères, obtient son volume de bois, en payant la ressource à un prix considéré comme : *« juste »* (Smith, 1990, p. 80) par le reste de la communauté, est perçu comme quelqu'un qui non seulement sait estimer la valeur des lots mais en plus, possède une réelle maîtrise de ce mode de vente. Il assoit, à travers ses succès répétés dans les ventes, sa renommée d'acheteur *« professionnel »*, c'est-à-dire : *« celui qui ne s'écarte pas du cours en formation, qui l'anticipe justement, celui qui achète beaucoup et régulièrement »* (Bonnain & de la Pradelle, 1987, p. 240). Sa légitimité sociale est telle que, lors des enchères, ses estimations sont suivies par les autres acheteurs au point de devenir des références : *« Il faut bien travailler et au bout du temps, on me consultait. Tiens, une vente là-bas, qu'est-ce que tu en penses ? Ou, il y a une vente là-bas je n'y vais pas, on va s'arranger »* (Acheteur de bois n°27).

La vente aux enchères ne doit donc pas uniquement être perçue comme un procédé permettant de fixer les prix et d'allouer les lots de bois. Elle nécessite d'être aussi interprétée comme

⁴⁰¹ Nous avons vu qu'une fois membres de la communauté, les acheteurs s'entendent pour se répartir les lots de bois, de façon plus ou moins tacite. A ce premier avantage offert aux membres du réseau, s'ajoute le mécanisme de réciprocité qui conduit les acheteurs à : *« se dépanner »* entre eux pour répondre à certaines demandes en aval de la filière.

⁴⁰² En raison de l'hétérogénéité des bois présents dans les lots mis en vente, les acheteurs sont amenés à revendre en aval les grumes qui ne correspondent pas à leur activité. Pour cela, les acheteurs s'appuient sur leur réseau de connaissances professionnelles.

l'occasion faite aux acheteurs de confronter leur expertise et de mettre en jeu publiquement leur réputation professionnelle. Cette dernière éventualité trouve son origine dans l'annonce du prix auquel a été adjugé le lot, ainsi que dans celle du nom de son nouveau propriétaire. Cette double annonce représente pour le vainqueur de l'enchère un moment d'exaltation dans la vente car sa décision peut, selon les cas, accroître sa renommée ou le discréditer aux yeux de la communauté.

a) Gagner le lot au « juste prix » : une performance pour l'acheteur qui améliore sa reconnaissance au sein du groupe.

Durant la tenue des enchères de bois publics, les émotions vécues par les acheteurs sont fortes : « *On perd ses moyens, vous n'êtes plus dans une ambiance normale. Si demain vous deviez proposer votre travail au rabais, je ne sais pas comment vous feriez pour faire tourner votre boîte ou nourrir votre famille* » (Acheteur de bois n°12). Cette intensité émotionnelle est due au besoin des acheteurs de s'assurer de leur approvisionnement en bois ainsi qu'à l'espoir de gagner les lots convoités au : « *juste prix* » (Smith, 1990, p. 80). Dans ce dernier cas, il est particulièrement compliqué pour les acheteurs de réussir à remporter l'enchère sans pour autant s'écarter du consensus sur le prix construit par la communauté. A l'image d'un équilibriste, l'acheteur qui participe à la performance collective de l'enchère est contraint de jouer sa représentation, telle qu'elle est attendue du reste de son équipe, tout en cherchant dans le même temps à couvrir son besoin personnel en bois. Sa satisfaction est conditionnée à la réalisation d'une offre qui ne soit pas éloignée du consensus établi par les autres co-équipiers : « *Si vous êtes tout prêt d'un, c'est bien, mais si vous êtes loin, vous vous dites : nom de dieu, quel con !* » (Acheteur de bois n°23). Cette condition remplie, la joie provoquée par le fait de gagner l'enchère et de recevoir un gain monétaire peut aussi découler de l'intérêt pour l'acheteur d'avoir remporté la compétition sociale inhérente à ce mode de vente (Adam & al., 2011, p. 201). Il est effectivement très jubilatoire pour les acheteurs de bois de ressortir vainqueur des enchères car cela vient récompenser un travail assez long et complexe commencé plusieurs mois auparavant en forêt : « *Oui, c'est normal. Vous grillez votre concurrent sur des lots parce qu'il faut voir tout ce qui a été fait avant de faire son offre. On a visité le lot, on est allé en forêt, on a passé du temps, on a traîné dans la coupe. Donc, ce n'est pas rien. Et, après, pouvoir décrocher l'offre surtout lorsqu'on est à 50 € sur un lot qui valait 10 000 €, je crois que, quand-même, c'est le summum.* » (Personnel de l'ONF n°4). Cette : « *joie de gagner* » est alors d'autant plus forte que pour certains lots comprenant des

bois de qualité supérieure, le prix peut atteindre des niveaux élevés et le niveau de concurrence être très intense : « *La dernière vente qu'on a faite en bois sur pied, un fort tirage sur le bois d'industrie. Bon, on était tous les deux avec X, on a eu une espèce de balai des cadors Y., Z. et tout ça parce qu'ils avaient gratté des lots à 10, 15 euros de plus, ils s'autochambraient. Et puis là, on avait des lots assez conséquents. X. a mis en vente un lot qui est parti à 100 000 euros. Donc un lot de 2 à 3 000 mètres de bois d'industrie, ouah, les mecs, il y avait peut-être 10, 12 offres qui allaient de 45 000, 102, 103 et la douzième était peut-être à 101. Le mec qui l'arrache, il est vraiment très, très content. Il est très content qu'on lui annonce que la 2^{ème} offre est à 101 et pas à 67, quoi. Et donc là, vous voyez défiler les cadors, entre guillemets, c'est plutôt amusant* » (Personnel de l'ONF n°5). Dans ces cas-là, où l'on peut avoir plus d'une dizaine d'enchérisseurs mis en concurrence, celui qui gagne l'enchère avec une différence de prix minimale ne remporte pas uniquement un lot de bois, il obtient le respect des autres acheteurs, devenant au sein de la communauté un : « *cador* » (Personnel de l'ONF n°5) des enchères. A l'inverse, celui qui rate sa performance fait l'objet de critiques, voire d'une mise à l'écart du groupe.

b) Le risque de voir sa réputation d'acheteur remise en cause.

La littérature économique s'est longuement intéressée au phénomène de : « *malédiction du vainqueur* » où : « *les gagnants se révèlent, en définitive, être des perdants* » (Mougeot & Naegelen, 1991, p. 29). Dans cette situation paradoxale : « *chaque candidat sait que, s'il l'emporte, c'est que son offre aura été supérieure à celles de tous ses concurrents, donc à la moyenne de toutes les offres et, par suite, à l'estimation la plus vraisemblable de la valeur commune inconnue ; craignant alors d'acquérir le bien à un prix trop élevé, chaque candidat est conduit à présenter une offre inférieure à son estimation de départ, ce qui tend à réduire le revenu du vendeur* » (Cohen & Mougeot, 2001, p. 17).

Mais, au-delà de la peur de payer trop cher le bien, le candidat est habité par la crainte d'agir d'une manière non conforme aux attentes du groupe. Il est en effet crucial pour les acheteurs, d'un point de vue social, d'avoir une offre de prix qui soit proche de celles des concurrents pour s'épargner d'éventuels décalages jugés inappropriés par la communauté : « *[Les écarts entre les offres], c'est les mecs qui ont mal estimé. Quand il y a un prix de marché, il y a un prix de marché !* » (Acheteur de bois n°26). Par conséquent, les enchérisseurs n'ont de cesse durant la séance de s'étalonner vis-à-vis de ceux qui sont perçus comme des acheteurs fiables : « *Quand vous voyez que tel ou tel nom, que ce sont des concurrents à vous collègues qui*

sont assez réglos, vous voyez comment vous vous situez » (Acheteur de bois n°22). Cependant, malgré les précautions prises, il arrive que des écarts de prix conséquents existent sur des lots, soulevant une gêne⁴⁰³ chez les acheteurs ayant rédigé des offres éloignées du consensus fixé : *« C'est vrai, nous aussi, quand on a une différence avec le 2^{ème}, on a un peu l'air con, on se dit : « Merde, on a bien fait ou quoi ? », on l'a trop surestimé* » (Acheteur de bois n°3).

Ce malaise est particulièrement grand dans le cas des adjudications sur soumissions car, en plus d'indiquer le nom du vainqueur et le montant de son offre, l'ONF s'est engagé à annoncer, selon les cas⁴⁰⁴, une partie des offres non retenues : *« Mais le pli cacheté, on essaie de faire attention parce qu'on ne veut pas avoir des écarts énormes, bien sûr ça arrive, mais bon, c'est à la fin de la coupe que l'on voit si on a fait bien, ou si on n'a pas fait bien* » (Acheteur de bois n°3). Ainsi, à cause de ces informations révélées à la salle, le candidat qui remporte l'enchère avec une offre de prix très éloignée des suivantes risque de perdre publiquement la face ou de la faire perdre à celui qu'il représente, dès lors que l'écart constaté apparaît injustifié au reste du groupe⁴⁰⁵ : *« Souvent, moi j'ai vu des clients engueuler leur commis en séance en disant : « Mais qu'est-ce que tu as fait sur ce lot-là, tu t'es complètement planté ! » Et le pauvre commis est placé pratiquement sous la table* » (Personnel de l'ONF n°4). Ceci justifie d'ailleurs la revendication d'une partie des acheteurs d'abandonner l'adjudication sur soumissions au profit de l'enchère au rabais : *« Il y a les*

⁴⁰³ La peur pour le vainqueur que soit annoncé publiquement que son prix est très éloigné de la seconde meilleure offre est parfois utilisée sur le plan stratégique par des concurrents pour semer le trouble chez le gagnant et lui faire réviser ses futures offres : *« Il y a des marchands de bois qui sont filous. Quand ils ont loupé une coupe, alors après, sur une autre coupe, ils vont mettre un tout petit prix, c'est ce qui nous est arrivé, tu te rappelles à X, une coupe de 700 m³. Il y en a des malins, des anciens comme ça, ils aiment bien. On avait deux coupes, il y avait une petite coupe, du moins, avant il y avait deux coupes de hêtre, une belle coupe de hêtre, une belle, on l'achète, mais alors au minimum, pas cher. Et puis, ils pensaient qu'on n'avait pas été là-bas. Alors, ils avaient mis un prix pas trop cher et puis on l'a coiffé d'une paire d'euros, pas grand-chose. La 2^{ème} qui était juste à côté qui était moins belle, mais nettement moins belle, nous, on a mis moins cher que l'autre, on a mis 150 francs. Lui, comme il a loupé la première, il s'est dit « Merde, qu'est ce qu'il est allé foutre là-haut, le gars-là », il a remis 20 ou 30 francs de plus. Automatiquement, il y avait une différence et après, ça a refait le même topo pour une coupe qui était plus petite, qui avait des chênes dedans, nous on l'avait à 3 300 € et lui il a mis 3 250 €, on a mis un petit billet de plus, on l'a coiffé de rien. La 3^{ème} fois, encore une autre coupe, beaucoup plus grosse et puis, nous, on a mis le prix qu'elle valait, mais lui, comme elle ne l'intéressait pas trop celle-là, parce qu'elle était plus grosse, mais ça l'intéressait pas, alors il a mis un prix, complètement n'importe quoi, vraiment un prix, jamais ils ne lui auraient donné. Alors, automatiquement il l'a dit, parce qu'il y en avait un qui voulait faire du chauffage. Nous, on l'avait mise à 16 000 et lui à 9 000. Alors, ceux qui étaient là sur du résineux, ils ne comprennent pas, ils disent qu'il y a eu une erreur. L'ingénieur, il ne l'avait pas dit le 2^{ème} prix, il avait vu qu'il y avait trop d'écart. Et lui, il a dit mais alors le 2^{ème} rabais, exprès pour que tout le monde l'entende. Et oui, alors, comme on l'avait eu sur une coupe, et bien comme il faut, sur une 2^{ème} coupe aussi, alors il a dit, la 3^{ème}, je ne la veux pas mais je vais mettre un petit prix, comme ça vous aurez l'air d'un con. Bon, c'est de bonne guerre. Et alors, quand on voit ça ! Celle-là, je l'ai bien ressentie !!* » (Acheteur de bois n°3).

⁴⁰⁴ Nous avons vu notamment que l'ONF s'engage à annoncer en présence d'un total de 5 offres ou plus reçues, les deux meilleures offres non retenues (ONF, 2008a, p. 31).

⁴⁰⁵ Il est important de préciser que la critique n'intervient pas systématiquement en cas de différence de prix entre les enchérisseurs. Par exemple, la proximité de la scierie pour un lot peut justifier de faire une soumission plus élevée que les concurrents, en raison de l'économie réalisée sur le transport. Ce type de situation ne donne donc pas lieu à une remise en cause de la capacité d'estimation des lots de la part du vainqueur de l'enchère.

marchands de bois qui gueulaient parce qu'ils ne veulent pas qu'on sait qu'il y a une différence » (Acheteur de bois n°3).

Toutefois, s'il est indéniable que le degré de transparence est supérieur dans le cas de l'adjudication sur soumissions à celui de l'enchère descendante, cela ne veut pas dire pour autant que le vainqueur n'ait pas conscience, dans cette dernière procédure, qu'il vient d'effectuer une offre de prix inappropriée par rapport au reste du groupe. L'absence de données officielles transmises par l'ONF sur les offres non retenues est suppléée par différentes formes de communication informelle (rire, sifflement, huée, moquerie, etc.), mises en œuvre par les acheteurs pendant la séance de vente : « *Vous le retrouvez aussi en enchères descendantes. Hier, j'ai encore le souvenir d'un lot estimé à 45, et puis sur le coup je me dis, ça tire bien sur certaines qualités, je devais le faire partir vers 50 et puis je pars à 60 000. Le mec, il prend à 55, donc déjà, je suis content, si je n'avais pas surélevé, je me serais fait baiser. Résultat, il part à 55 et là, dans la salle, tout le monde explose de rire parce qu'effectivement, ils étaient plus près des 40, 45. Enfin, ils n'explorent pas de rire, ils font : « Oh !, Ah !, Ah ! ». Bref, on était loin, ils étaient limite à s'esclaffer lorsque la mise à prix a été faite à 60* » (Personnel de l'ONF n°5). Cette rectification faite par le groupe dans la salle se poursuit surtout une fois la vente terminée. On trouve ainsi de nombreux acheteurs qui, à peine la vente terminée, commencent à échanger entre eux dans la salle sur les résultats des ventes : « *Bon, il ira voir 2, 3 copains pour leur dire : « Tu l'avais à combien ? » ou je ne sais quoi...* » (Personnel de l'ONF n°5). Cet échange est bien souvent prolongé de façon : « *conviviale* » (Acheteur de bois n°18) lors du repas⁴⁰⁶ pris au restaurant par un grand nombre d'acheteurs : « *On critique les ventes, on parle des prix* » (Acheteur de bois n°24). Cette routine d'interaction sociale est alors l'occasion donnée aux membres du groupe de rappeler à certains acheteurs qu'ils ont largement surestimé la valeur des lots : « *On y va et on voit. On parle des prix de la vente. Là, vous savez celui qui fait une connerie ou s'il ne l'a pas faite. Là, ils vous le disent : « T'as payé trop cher, qu'est-ce que t'as fait ? T'as fait une connerie ou quoi ? »* » (Acheteur de bois n°3).

Ainsi, et quelle que soit la procédure d'adjudication sélectionnée, les candidats qui sont jugés par le reste du groupe comme ayant commis des erreurs d'estimation sur la valeur des lots se retrouvent dans une position délicate car ils peuvent voir leur réputation se dégrader et donc, à terme, voir la confiance du groupe à leur encontre s'effriter : « *Ça ne fait jamais plaisir pour*

⁴⁰⁶ Le rituel du repas peut intervenir selon les ventes à deux instants. Il peut être pris à la mi-journée lorsqu'il est prévu en raison de l'importance du nombre de lots commercialisés de faire un « *entracte* ». Sinon, il a lieu en fin de journée, donnant le signal aux acheteurs que le regroupement éphémère créé par les enchères vit ses derniers instants.

celui qui a le beau lot d'avoir des gros écarts parce qu'il a forcément mal acheté, surtout si la fourchette, s'il y a beaucoup d'offres, si la première et puis la deuxième et toutes les autres se suivent » (Acheteur de bois n°22). Pour diminuer leur exposition à ce risque, les acheteurs n'hésitent pas à modifier leur comportement durant la vente. En début de séance, on constate par exemple, que de nombreux acheteurs sont assez attentistes, cherchant à s'assurer dans un premier temps que leurs estimations sont semblables aux autres concurrents. S'ils viennent à commettre des erreurs d'estimation sur les premiers lots, ils modifient rapidement leurs offres, aidés en cela par les réactions de la salle : « *Pendant la séance, il y a de temps en temps des coups de sifflet dans la salle. Alors, le gars, après, par tâtonnement, il essaie de baisser un peu* » (Acheteur de bois n°17)

De même, durant la vente, certains n'hésitent pas à « *se couvrir* » en demandant à un collègue de faire une offre proche de la leur pour qu'en cas de victoire on ne puisse remettre en cause le prix proposé : « *On met deux offres pour couvrir l'autre, ça s'est déjà vu. Il y en a qui font ça, c'est pour pas avoir l'air con. Il y en a qui ont tellement peur de se faire siffler ou quoi que ce soit, eh bien, ils demandent à des collègues de mettre une offre, allez, à 500 euros derrière eux* » (Acheteur de bois n°26).

Tous ces comportements prudents soulignent la volonté des acheteurs de ne pas nuire à leur réputation afin de maintenir leur positionnement social au sein de la communauté. Cela rappelle que dans ce type d'enchères, la communauté agit comme une : « *force à part entière* » (Quémin, 1993, p. 1643) dans la détermination de la valeur des biens et qu'il est par conséquent hasardeux de s'en éloigner ou de chercher, comme nous allons le voir à présent, à s'y opposer.

c) La menace de sanction pour celui qui agit contre la communauté.

En tant qu'opération économique, la vente aux enchères a besoin de relations sociales stables pour réussir à définir un consensus sur la valeur et l'attribution des biens (Bonnain-Dulon, 2001, p. 516). Le succès de l'enchère repose donc sur la confiance des membres du groupe à agir dans le même sens, ce qui suppose, dans le même temps, qu'aucun d'entre eux ne vienne à trahir la communauté. Pour ce faire, il est donc crucial que la cohésion du groupe soit forte et que la menace de sanction en cas de manquement soit jugée suffisamment crédible par les acteurs pour empêcher tout comportement opportuniste.

Dans le cas des enchères de bois publics, la structure sociale fermée du réseau des acheteurs renforce le degré de cohésion entre les membres et, donc, contient d'éventuelles défections au moment de produire ensemble un consensus sur la valeur des bois. Pour autant, le risque de comportements déviants au sein de la communauté ne peut être totalement évacué : « *Il y a toujours dans les ventes un ou deux mariols qui sont là pour faire n'importe quoi* » (Acheteur de bois n°22), ce qui oblige le groupe à rester vigilant sur les prix obtenus et à intervenir, le cas échéant, si des acheteurs s'éloignent du consensus. Dans ce type de situation, il faut alors distinguer la réponse qui est faite selon que l'écart de prix provient de difficultés propres à l'activité, d'erreurs d'estimation ou bien encore de la volonté de l'acheteur d'acquiescer les lots : « *contre la communauté* » (Quémin, 1993, p. 1643).

Dans la première situation, l'écart de prix s'explique, non par une mauvaise estimation de la valeur des lots, mais par une position économique précaire : « *Quelquefois, il y a de gros écarts, et ceux qui font de gros écarts, ce n'est pas toujours ceux qui sont en meilleure situation financière* » (Acheteur de bois n°27). On y retrouve des professionnels n'ayant plus de bois, contraints d'acheter dans l'urgence des lots pour maintenir tout simplement leur activité à des prix qu'ils savent supérieurs au consensus élaboré : « *Et puis, ce n'est pas parce qu'il y a des écarts importants que vous pouvez corriger après. S'il y en a qui ont besoin de bois, moi j'ai vu des scieries aux dernières ventes qui ont eu des écarts de 15% tout au long de la vente, et ce n'est pas pour ça qu'ils ont rectifié le tir pour revenir à 1 ou 2%. On aurait été à une enchère descendante, il aurait acheté aussi cher, on n'aurait pas su le 2^{ème}, c'est tout* » (Acheteur de bois n°7). Néanmoins, malgré l'absence de correction des excès de prix, ces acheteurs font l'objet d'une certaine bienveillance de la part de la communauté à cause de leurs difficultés économiques.

Dans le deuxième cas, le décalage observé au niveau des prix résulte d'un manque de savoir-faire, que ce soit dans l'estimation de la valeur des bois ou bien encore dans le contrôle de la procédure d'enchères, qui, s'il est répété dans les ventes, donne lieu à la stigmatisation de l'acheteur défaillant : « *Les gros écarts, on rigole, bon, quand on n'est pas concerné. Moi, je suis un acheteur assez fin, j'arrive à me contrôler, mais certains font de très, très grosses bêtises, on ne comprend pas comment ils peuvent continuer, mais de toute façon, ceux-là, ils sont répertoriés* » (Acheteur de bois n°27). Il devient alors très difficile pour ces acheteurs de poursuivre les relations marchandes, à cause du discrédit jeté sur leur professionnalisme par les autres membres du groupe.

Enfin, le dernier cas envisageable, concerne les acheteurs qui agissent de façon délibérée en fixant des prix situés bien au-dessus du consensus produit par la communauté. Dans ce dernier

cas, les contrevenants font l'objet de sévères sanctions : « *On a un concurrent qui achète moins cher rendu usine que ceux qu'ils sont payés aux ventes et qui, par contre, prend à des prix forts dans les ventes. C'est comme si moi, je vais saigner mes concurrents. Il y a eu des sanctions de la part des exploitants* » (Acheteur de bois n°19). Les acheteurs mis en cause⁴⁰⁷ s'exposent à la concurrence exacerbée du reste du groupe sur les futurs lots susceptibles de les intéresser, les obligeant à maintenir des prix d'achat élevés : « *Moi, j'ai eu le cas d'un exploitant qui avait acheté des lots qu'il ne devait pas. Alors, à la vente, d'un coup les prix étaient 20% au-dessus des prix qui venaient d'être donnés. Moi, j'ai fait une bonne vente. En fait, ils avaient mis des prix au-dessus sur ses lots pour qu'il n'en ait pas un seul, pour le sanctionner* » (Personnel de l'ONF n°7). Ils risquent, de surcroît, d'être exclus des relations commerciales opérées à l'intérieur de la communauté, augmentant leurs difficultés à trouver des bois supplémentaires pour leur activité ou bien encore à revendre les grumes qui ne correspondent pas à leur outil de production : « *Les canards boiteux, ce sont ceux qui piquent du bois. Alors, ceux-là, on les connaît et souvent ils sont délaissés. J'en connais, ils n'ont pas de copains. On les consigne. On ne leur vend plus ! Et puis, à ces ventes-là, on ne leur adresse pas la parole, à peine bonjour du bout des lèvres. Ils sont vraiment mis en quarantaine. Il y a un respect, on se respecte mutuellement. Le bois, c'est un travail difficile, c'est difficile à gérer. On connaît chacun sa valeur, bon, certains sont meilleurs que d'autres, c'est certain, j'en connais, mais malgré tout, on se respecte* » (Acheteur de bois n°27). Cependant, si la probabilité qu'un membre du groupe fasse défaut n'est pas nulle, elle reste faible étant donné la forte cohésion du groupe des acheteurs de bois en Lorraine.

En définitive, nous pouvons considérer que les acheteurs de bois publics font partie d'une communauté soumise à des règles informelles, dont l'action contraignante sur les comportements économiques facilite l'allocation de la ressource forestière, ainsi que la définition collective de la valeur des lots. A ce titre, la satisfaction de leur intérêt personnel semble subordonnée au respect des règles de bonne conduite établies par la communauté, sous peine de voir sa réputation entachée de façon durable.

⁴⁰⁷ La mise en cause de la : « *brebis galeuse* » (Responsable communal n°4) peut même être effectuée devant l'assemblée réunie pour la vente : « *J'ai vu des mises en garde publiques à l'adresse d'un acheteur qui n'avait pas été honnête. Les collègues lui ont dit : tu ne viendras pas nous foutre le bordel, tu achèteras ce que l'on voudra bien te laisser. C'est comme ça et puis c'est tout* » (Responsable communal n°4).

Conclusion.

Chez les économistes néoclassiques, la référence à la métaphore du commissaire-priseur walrassien : « *arbitre anonyme et fictif centralisant les informations* » (Dupuy, 1992, p. 50), a conduit dans l'analyse des enchères à ne retenir que les seules hypothèses de rationalité et d'individualité, abandonnant toute référence au contexte social et refusant par là-même de considérer que les participants puissent avoir d'autres intentions que de maximiser leur intérêt économique⁴⁰⁸. Face à ces hypothèses restrictives, les travaux menés en sociologie et en ethnologie (Garcia-Parpet, 1986 ; Matras-Guin, 1987 ; Smith, 1990 ; Rémy, 1990, 1993, 1998 ; Quémin, 1994 ; Debril & De Saint-Laurent, 2003) ont, de leur côté, cherché à saisir la complexité des comportements sociaux rencontrés lors des enchères, en intégrant des facteurs explicatifs, à la fois économiques et non économiques.

C'est donc dans cette perspective que nous avons positionné notre étude du fonctionnement des enchères de bois publics, en choisissant de démontrer, dans une première section, que la compréhension des mécanismes d'enchères suppose d'appréhender les règles de vente comme des institutions socialement construites qui, tout en contraignant l'action économique, sont influencées à leur tour par le jeu des relations sociales et le poids des normes informelles. L'étude approfondie du cadre institutionnel des enchères nous a, premièrement, conduits à souligner l'absence de modèles théoriques d'enchères capables d'intégrer l'ensemble des particularités des ventes de bois réalisées par l'ONF. L'analyse de l'évolution historique de la législation marchande nous a, de son côté, amenés à identifier les facteurs (collusion, tempêtes, progrès technique) à l'origine de trois périodes, marquées chacune d'entre elles, par la prédominance d'une procédure d'enchères différente. Nous avons alors démontré que le choix effectué par le directeur de la vente parmi ces procédures d'enchères présentes dans le règlement des ventes repose sur des motivations économiques (meilleur revenu, meilleure connaissance des offres, etc.) et non-économiques (intensité émotionnelle, poids des relations sociales, respect de normes morales). Enfin, nous avons expliqué que les ententes repérées au cours des séances de vente sont le résultat, à la fois, de l'intensité relationnelle entre les acheteurs, mais aussi du respect de normes informelles visant à contrôler l'émergence d'une concurrence exacerbée.

⁴⁰⁸ Pour C. Smith, les acheteurs peuvent prendre part aux enchères en ayant diverses intentions telles que : « *l'avidité, l'autoglorification, la conformité, l'amitié et la curiosité* » (Smith, 1990, p. 175).

La deuxième section s'est, quant à elle, attachée à décrire le processus de vente aux enchères de bois publics à partir du modèle dramaturgique d'E. Goffman, en concevant les adjudications comme des spectacles durant lesquels les échanges marchands sont littéralement mis en scène. Nous y avons décrit comment les équipes d'acteurs, influencées par l'action performative du décor (encastrement cognitif), l'interaction sociale (encastrement structural) et la force des normes culturelles (encastrement institutionnel informel) participent à la définition collective d'un consensus sur la valeur et l'allocation des lots de bois. Nous y avons, enfin, expliqué que le fait que le processus d'enchères oblige les acheteurs à révéler leur propre estimation sur la valeur des bois est aussi l'occasion, pour ces derniers, de mettre en jeu leur réputation d'acheteur « *professionnel* » face au reste de la communauté.

Chapitre 3 : Les apports du modèle théorique d' « *embranchement institutionnel* » dans la compréhension du processus de changement institutionnel.

En économie, les : « *institutions comptent* » (North, 1994). S'il est vrai que cette affirmation fait aujourd'hui l'objet d'un véritable consensus en sciences sociales, il faut tout de même rappeler que l'intérêt porté à la question institutionnelle dans le domaine économique est assez récent. En effet, pendant très longtemps, les économistes orthodoxes ont limité leur analyse à la thématique centrale de l'efficacité des marchés, en raisonnant : « *en termes d'équilibre à partir de l'action d'individus rationnels, calculateurs et utilitaristes* » (Chavance, 2007, p. 4). Ce n'est que depuis les années 1970 que les économistes ont véritablement commencé à s'intéresser à l'émergence et à l'impact des institutions sur les actions économiques. Regroupés au sein du : « *paradigme évolutionnaire classique* » (Roe, 1996), ils ont alors considéré le cadre institutionnel comme un objet de sélection efficient plutôt que comme : « *un mécanisme statique d'allocation des ressources* » (Brousseau, 2000, p. 1201). Toutefois, bien que leur modèle dynamique ait intégré des hypothèses plus restrictives⁴⁰⁹, il ne semble pas pour autant avoir pris en compte le poids de l'histoire dans la détermination des équilibres de marché (Blankart & Knieps, 1994). Le postulat d'efficience de ces institutions ne paraît donc pas être remis en cause à l'intérieur de ce paradigme.

A l'inverse, plusieurs approches⁴¹⁰ hétérodoxes ont considéré de leur côté que les institutions économiques sont le résultat de constructions sociales inscrites dans des trajectoires historiques spécifiques. Elles ont en commun la volonté de développer une analyse théorique qui vise à identifier l'ensemble des facteurs économiques et non économiques qui participent à l'émergence, la reproduction et la modification d'institutions n'étant pas nécessairement efficientes.

Dans ce chapitre, nous proposerons à partir de ces approches théoriques, de répondre à un double questionnement : comment les institutions évoluent-elles ? Dans quelle mesure cette évolution s'avère-t-elle être efficiente ?

⁴⁰⁹ Il s'agit notamment des hypothèses d'information incomplète obtenue par des agents à la rationalité procédurale (Alchian, 1950), de non intentionnalité des acteurs (Hayek, 1973) ou bien encore celle relative à l'existence de coûts de transaction (Williamson, 1975).

⁴¹⁰ Bien qu'elle ne soit pas exhaustive, on peut trouver dans l'article : « *Comment les institutions évoluent : perspectives de l'analyse comparative historique* » de K. Thelen (2003) une liste détaillée des théories institutionnalistes proposant une analyse du changement institutionnel différente de celles qui analysent les institutions en termes d'efficience.

Ainsi, nous commencerons, premièrement, par donner les arguments soulevés par le « *paradigme évolutionnaire classique* » afin de conserver dans une perspective dynamique l'hypothèse d'efficacité des institutions. Nous expliquerons comment les différentes approches de ce paradigme cherchent à adapter l'idée de « *sélection des plus aptes* » à la dynamique institutionnelle (Section 1).

Nous poursuivrons notre analyse en réalisant une critique de la perspective évolutionniste proposée par le « *paradigme évolutionnaire classique* ». Nous verrons ainsi que l'analogie à la biologie et notamment la référence au principe darwinien de « *sélection naturelle* » comporte plusieurs limites qui, au final, remettent en cause l'hypothèse d'institutions efficaces (section 2).

Enfin, nous montrerons l'intérêt des approches en termes de dépendance au chemin pour décrire les trajectoires historiques qui conduisent à l'adoption et au renforcement d'institutions, n'étant pas nécessairement optimales. Nous proposerons alors de développer notre propre modèle d'explication de la dynamique institutionnelle. Ce modèle, que nous appellerons modèle d'« *embranchement institutionnel* », nous permettra d'avoir une approche élargie de la conception de la dépendance au chemin. Il nous conduira à dépasser la critique faite à la théorie de la dépendance au chemin d'être trop déterministe (Bonolio & Palier, 1999 ; Thelen, 2003 ; Sydow & al., 2009) en prenant en considération, d'une part, le processus d'autorenforcement à l'origine de la persistance d'institutions sous-optimales, tout en rendant compte, d'autre part, des mécanismes à même d'entraîner leur évolution (section 3).

Section 1. L'efficacité des institutions dans le « *paradigme évolutionnaire classique*⁴¹¹ ».

Selon les économistes classiques et néoclassiques, le désencastrement de l'économie, obtenu suite à la mise en œuvre d'un système de marché autorégulé, a permis d'évacuer l'influence

⁴¹¹ M. Roe désigne à travers le « *paradigme évolutionnaire classique* », les théories considérant que les techniques, les entreprises ou bien encore les institutions évoluent au cours de l'histoire selon un mécanisme de sélection efficace permettant de faire émerger au final les meilleures alternatives (Roe, 1996, p. 641). Dans le cadre des institutions, on pourrait intégrer dans ce paradigme le courant de l'« *institutionnalisme des choix rationnels* » (Hall & Taylor, 1997). En effet, dans ce courant qui se distingue de l'« *institutionnalisme historique* », les acteurs se comportent de façon : « *complètement utilitaire pour maximiser la satisfaction de ces préférences, souvent à un haut niveau de stratégie qui présuppose un nombre important de calculs* » (Hall & Taylor, 1997, p. 479).

de l'histoire dans l'analyse des phénomènes économiques⁴¹². Grâce à la permanence d'un ordre utilitaire jugé invariant depuis le passage des sociétés pré-capitalistes à la société marchande, il n'était donc plus nécessaire de mettre en lumière les événements historiques pour justifier les choix des individus. Dès lors, dans cette vision statique, l'action a pris place dans un référentiel qui tend vers un équilibre continu entre les différents intérêts individuels. Ainsi, quelle que soit la période étudiée dans nos sociétés capitalistes, la motivation économique a constitué le seul élément justificatif du comportement humain⁴¹³. Les relations sociales n'ont représenté, dès lors, que des frictions venant entacher le fonctionnement des institutions marchandes en situation de concurrence pure et parfaite.

Toutefois, le modèle walrasien, garant d'une allocation optimale, a nécessité la réunion d'un ensemble de conditions⁴¹⁴ très restrictives (Gould & Ferguson, 1991, p. 247) liées à l'institution spécifique que représente le marché. Or, le constat de la diversité des formes prises par les échanges marchands à travers les lieux et les moments a rendu difficile le maintien du postulat d'universalité du modèle walrasien. En conséquence, de nouvelles approches économiques poursuivant une perspective évolutionniste sont apparues afin de rendre compte des changements historiques opérés dans les sociétés. Parmi celles-ci, un certain nombre d'entre elles ont conservé plusieurs hypothèses walrasiennes proposant au final un aménagement du modèle initial. Regroupées dans le « *paradigme évolutionnaire classique* », ces théories démontrent que les institutions, apparaissant suite à l'action des individus, sont par nature optimales car elles sont le produit d'une sélection efficace. Ces théories trouvent en partie leur origine dans la référence au principe de sélection des plus aptes de C. Darwin, qu'elles appliquent à l'ensemble des règles (1.1). Elles permettent de conserver l'idée d'efficience tout en intégrant de nouvelles hypothèses, comme celle de rationalité limitée avec A. Alchian (1.2), et celle de non intentionnalité dans l'émergence d'un ordre spontané avec F. Hayek (1.3).

⁴¹² B. Bellon précise que : « *Pendant plus d'un siècle, les économistes classiques et néoclassiques étaient soumis au lock-in de la référence à l'état stationnaire et de la recherche de la stabilité et de l'équilibre* » (Bellon, 2002, p. 8).

⁴¹³ Ce positionnement lié à l'application de lois universelles de la part des économistes classiques et néoclassiques, et ce quelle que soit la période étudiée, a fait l'objet de nombreuses critiques. En effet, en raison de cette *éternité* des lois économiques, les économistes ont eu tendance à vouloir appliquer systématiquement le raisonnement utilitariste aux sociétés traditionnelles (Polanyi, 1983 ; Granovetter, 1985).

⁴¹⁴ Dans son analyse du marché des fraises de Fontaines en Sologne, M-F. Garcia-Parpet énumère ces conditions : « *La concurrence parfaite est le modèle économique d'un marché possédant les caractéristiques suivantes : chaque agent économique agit comme si les prix étaient des données, comme si le produit était homogène, les ressources parfaitement mobiles, ce qui signifie notamment la libre entrée et sortie des entreprises et implique que tous les agents économiques du marché disposent d'une connaissance complète et parfaite* » (Garcia-Parpet, 1986, p. 4).

1.1. Les premières références à l'analogie à la biologie : l'emprunt à C. Darwin.

Le recours à l'analogie à la biologie en économie est assez ancien. En effet, dès le 19^{ème} siècle, de nombreux économistes se sont attachés à décrire le processus concurrentiel à l'œuvre sur les marchés en utilisant une terminologie empruntée à la biologie (Zuscovitch, 1990, p. 106). Parmi ces économistes, on peut citer A. Marshall, considéré comme un des pères de la révolution marginaliste qui, dans un article⁴¹⁵ publié en 1898, développe une argumentation en faveur de l'analogie biologique : « *Je pense qu'en économie, dans les étapes avancées du raisonnement, les analogies biologiques sont plus appropriées que celles issues de la physique* » (Marshall, 1991, p. 106). L'intérêt d'A. Marshall pour l'analogie avec la biologie est si grand qu'il conclue son article par ces mots : « *La Mecque de l'économiste est la biologie économique plutôt que la dynamique économique* » (Marshall, 1991, p. 112).

Parmi les emprunts à la biologie, le principe de sélection naturelle, élaboré par C. Darwin, représente un des postulats essentiels sur lequel s'appuient les économistes du « *paradigme évolutionnaire classique* » pour conserver l'hypothèse d'efficacité des institutions. Notons toutefois que ce principe central pour la théorie de l'évolution de C. Darwin trouve son origine dans les travaux économiques de T. Malthus⁴¹⁶ : « *Dans le chapitre suivant, nous considérerons la lutte pour l'existence parmi les êtres organisés dans le monde entier, lutte qui doit inévitablement découler de la progression géométrique de leur augmentation en nombre. C'est la doctrine de Malthus appliquée à tout le règne animal et à tout le règne végétal. Comme il naît beaucoup plus d'individus de chaque espèce qu'il n'en peut survivre ; comme, en conséquence, la lutte pour l'existence se renouvelle à chaque instant, il s'ensuit que tout être qui varie quelque peu que ce soit de façon qui lui est profitable, a une plus grande chance de survivre ; cet être est ainsi l'objet d'une sélection naturelle. En vertu du principe si puissant de l'hérédité, toute variété objet de la sélection tendra à propager sa nouvelle forme modifiée.* » (Darwin, 1906, p. 4). A ce titre, pour de nombreux économistes, la théorie de l'évolution en biologie n'a fait qu'emprunter les idées de l'économie politique⁴¹⁷.

⁴¹⁵ Les traducteurs précisent que ce texte : « *a été publié par AC. Pigou dans ses Memorials of Alfred Marshall ([1925], London, Macmillan et [1966], New York, AM. Kelley). Il s'agit d'un extrait de l'article d'A. Marshall, « Distribution and Exchange », Economie Journal, mars 1898* ».

⁴¹⁶ C. Darwin partage avec R. Malthus la problématique de la rareté des ressources.

⁴¹⁷ A. Marciano dans son article consacré à la perception de C. Darwin en science rappelle que pour de nombreux économistes, C. Darwin est un biologiste qui doit son inspiration aux travaux précurseurs de R.

Cette précision démontre l'interaction assez forte qui existe depuis longtemps entre l'économie et la biologie.

Pour les économistes du « *paradigme évolutionnaire classique* », l'analogie à la biologie doit tout simplement permettre de sauver la notion standard d'équilibre. Pour cela, ils ont concentré leur argumentation sur les notions d'hérédité, de sélection et de variation présentées par C. Darwin⁴¹⁸. Ils se sont plus particulièrement appuyés sur la notion de « *survie des plus aptes* », présente dans la dernière édition de « *L'origine des espèces* » (Darwin, 1906) et qui repose sur l'idée que seuls les plus accommodés à l'environnement survivent : « [...] *il n'en est pas moins vrai que les individus les plus aptes, parmi ceux qui survivent, en supposant qu'il se produise chez eux des variations dans une direction avantageuse, tendent à se multiplier en plus grand nombre que les individus moins aptes [...] Il me semble, d'autre part, que toutes les lois essentielles établies par la paléontologie proclament clairement que les espèces sont le produit de la génération ordinaire, et que les formes anciennes ont été remplacées par des formes nouvelles et perfectionnées, elles-mêmes le résultat de la variation et de la persistance du plus apte* » (Darwin, 1906, p. 94-423). Or, en choisissant dans la 6^{ème} édition de son livre de citer la référence à la survie des plus aptes⁴¹⁹, C. Darwin a favorisé l'idée véhiculée par H. Spencer qui consiste à faire coïncider les notions d'évolution et de progrès (Pélissier, 2002).

Au final, ce rapprochement va permettre aux économistes de considérer que l'action des agents économiques doit être perçue comme le résultat d'une variation au contexte qui, en raison du principe de sélection des plus aptes, conduit ces derniers, et ce malgré le changement, à maximiser leur utilité. En matière d'institutions, cela revient à dire que le processus de sélection oriente le choix des règles de telle sorte que celles qui sont utilisées par les survivants conduisent à maximiser les profits d'agents économiques rationnels. Cette

Malthus. Il cite parmi ces auteurs G. Tullock qui considère que : « *la biologie a été dans un sens fondée par le premier professeur d'économie au monde, Malthus* » (Tullock, 1977, p. 502). Il mentionne par ailleurs F. Hayek pour qui la théorie de la population de T. Malthus a inspiré C. Darwin (Hayek, 1991, p. 262). Enfin, il évoque R. Coase lorsque ce dernier précise que : « *C. Darwin en est arrivé à sa théorie sur l'évolution grâce à la lecture de T. Malthus et A. Smith* » (Coase, 1985, p. 73) (Marciano, 2006, p. 7).

⁴¹⁸ La notion d'hérédité exprime le fait que la progéniture ressemble plus à ses parents qu'aux autres membres de la même espèce. La notion de variation rappelle qu'il existe des variations entre les membres d'une espèce qui sont aléatoires. Enfin, la notion de sélection caractérise la meilleure adaptation de certains organismes à l'environnement, ce qui leur permet de laisser une plus grande progéniture soit immédiatement, soit dans le futur.

⁴¹⁹ Pour C. Waters, C. Darwin aurait été persuadé de l'intérêt de remplacer l'expression : « *sélection naturelle* » faisant l'objet de critiques par celle de « *survie des plus aptes* » d'H. Spencer (Waters, 1986, pp. 207-208).

pensée orthodoxe est symbolisée par les écrits de F. Machlup (1946) ou bien encore ceux de M. Friedman (1953), pour qui les forces du marché conduisent nécessairement les entreprises à se comporter comme si elles cherchaient rationnellement à maximiser sur le long terme leurs profits⁴²⁰.

Il est intéressant de noter que les arguments du « *paradigme évolutionnaire classique* » ont bénéficié d'un écho particulièrement favorable dans le domaine de l'économie du droit⁴²¹ (Roe, 1996, p. 640). On les retrouve dans le mouvement de la *Law and Economics*⁴²² et notamment dans les travaux de R. Posner dont le projet est de : « *rationaliser les règles de droit en substituant au formalisme juridique la logique du calcul économique* » (Kirat, 2003, p. 346). Selon ce dernier, la substitution de la logique juridique par la logique économique doit permettre d'améliorer l'efficacité des règles. Cet objectif est possible selon R. Posner grâce au système de la *common law*⁴²³ qui va pouvoir fonctionner selon les mêmes principes à

⁴²⁰ M. Friedman considère que le principe de sélection naturelle conduit à un état final de l'évolution qui se caractérise par une situation où les entreprises sont maximisatrices : « [...] si le comportement des hommes d'affaires ne permettait pas d'une manière ou d'une autre la maximisation des recettes, il serait improbable qu'ils restent longtemps en activité. Quelque soit le déterminant immédiat apparent de ce comportement – réaction habituelle, chance ou quoi que ce soit d'autre. Quand ce déterminant conduit à un comportement conforme à la maximisation rationnelle des profits, les entreprises prospèrent et se dotent de ressources leur permettant de croître ; quand elles n'y arrivent pas, les entreprises perdent des ressources et ne peuvent continuer à exister que si des ressources leur sont apportées de l'extérieur. Le processus de « sélection naturelle » contribue donc à valider l'hypothèse – ou, plutôt, étant donné la sélection naturelle, l'acceptation de l'hypothèse peut être essentiellement fondée sur le fait qu'elle résume de façon appropriée les conditions de survie entrepreneuriale » (Friedman, 1953, p. 22). Il partage avec F. Machlup l'idée que le processus de sélection conduit nécessairement à une situation optimale. Pour ces deux défenseurs de la théorie du choix rationnel, peu importe que l'agent économique n'ait pas conscience des règles suivies, cela ne remet pas en cause l'hypothèse dans laquelle l'individu calcule et maximise consciemment. Par exemple, pour F. Machlup, lorsqu'un conducteur d'automobile est amené à doubler un camion qui avance lentement alors qu'une voiture se présente en face de lui, il ne lui est pas nécessaire de connaître : « (a) la vitesse à laquelle roule le camion, (b) la distance restante entre lui et le camion, (c) la vitesse à laquelle il roule, (d) la possible accélération de sa vitesse, (e) la distance entre lui et la voiture qui approche dans la direction opposée, (f) la vitesse à laquelle la voiture se rapproche ; et probablement les conditions de la route (béton ou terre, mouillée ou sèche, avec ou sans vent, plate ou qui monte) [...] » (Machlup, 1946, p. 534). Cela ne l'empêche pas au final de maximiser et d'éventuellement faire le choix de doubler le camion.

⁴²¹ Parmi les premiers auteurs à aborder l'analyse du droit d'un point de vue économique, on peut citer O. Holmes : « Pour l'étude rationnelle du droit, l'homme de lettres est peut-être l'homme du présent, mais l'homme du futur est le statisticien et le maître de l'économie » (Holmes, 2004, p. 13).

⁴²² Le programme de recherche de la *Law and Economics* est assez récent à l'échelle des sciences sociales. Pour S. Ferey, on peut considérer que son acte de naissance remonte au début des années 1960 à travers la conjugaison de projets de recherche distincts : la théorie de la décision rationnelle appliquée aux comportements non économiques de G. Becker et l'analyse des coûts de transaction de R. Coase. Mais, c'est réellement dans les années 1970 que l'économie du droit a pris de l'ampleur à travers les travaux de G. Calabresi et R. Posner (Ferey, 2009, p. 13)

⁴²³ Pour les auteurs de la *Law and Economics* tels que F. Hayek ou R. Posner, le système de *common law* est préférable à la législation car il est moins coûteux en matière de gestion des contentieux.

l'œuvre que sur le marché concurrentiel⁴²⁴ et qui va nécessairement conduire les juges à transformer des règles non efficientes en règles efficientes (Posner, 2003).

Pour R. Posner, les décisions des juges expriment des comportements rationnels visant à maximiser l'utilité des protagonistes présents au procès. Il ressort alors de ce postulat que les règles juridiques élaborées par les magistrats s'apparentent à un système de prix orientant les comportements des justiciables. Par conséquent, les règles décidées par les juges qui concourent à maximiser la richesse, c'est-à-dire l'utilité des parties au conflit, conduisent nécessairement à des situations optimales et ce, alors même que les contextes dans lequel les décisions juridiques prises ne sont pas identiques (Rubin, 1977 ; Posner, 2003). En effet, peu importe finalement la particularité des situations, car l'hypothèse de maximisation de la richesse sociale s'applique à toutes les décisions judiciaires (Posner, 2003).

De ce fait, toute évolution du contexte occasionnant une adaptation de la règle se fait alors dans le respect de l'allocation efficiente des droits concurrents (Kirat, 2005, p. 12). On assiste dans la pratique à une mise en concurrence des normes où la règle sélectionnée est la plus apte à solutionner la situation nouvelle. En recourant au principe de sélection des plus aptes de C. Darwin, la *Law and Economics* s'inscrit à son tour dans une analogie à la biologie⁴²⁵ pour rendre compte de l'évolution des règles : « *L'école économique de l'évolution juridique a précisé que des processus parents de la sélection naturelle en biologie sont à l'œuvre en droit. L'argument de base est que les personnes partagent le désir d'éliminer les coûts inutiles, et qu'avec le temps ils ont comme but partagé de réduire les coûts inutiles, ce qui permet au droit d'évoluer vers des règles juridiques moins coûteuses, ou inversement, des lois qui accroissent l'efficacité économique* » (Elliot, 1985, p. 62). Ainsi, l'apparition, le maintien et la disparition des institutions relèvent d'une confrontation entre les règles possibles. Au final, ne sont maintenues que les règles jugées efficientes, en raison du principe de sélection des plus aptes mis en œuvre par des individus cherchant à maximiser leur utilité.

⁴²⁴ Rappelons que pour R. Posner, le marché est considéré comme vertueux : « *Les marchés sont un moyen permettant à des étrangers potentiellement antipathiques d'échanger plus facilement entre eux, et une relation sociale superficielle [...] est le fondement le plus productif pour échanger avec des étrangers* » (Posner, 2003, p. 132).

⁴²⁵ La référence au principe de sélection des plus aptes de C. Darwin par la *Law and Economics* s'inspire de travaux antérieurs réalisés au début du 20^{ème} siècle. Parmi les auteurs, on peut citer O. Holmes ou bien encore A. Corbin pour qui « *[...] les règles affirmées par un juge doivent concourir pour leur existence avec les règles déclarées par les autres juges et par l'ensemble des personnes. Dans un monde judiciaire, comme dans le monde animal ou végétal, la dernière loi restante est la loi du plus apte à survivre* » (Corbin, 1914, p. 234).

De ce fait, si l'on reprend les caractéristiques de la théorie évolutionniste de C. Darwin, il n'y a donc pas de modifications soudaines au niveau des institutions. La sélection naturelle conduit, au cours de l'histoire, à la disparition de certaines règles tandis que de nouvelles voient le jour, tout en respectant l'héritage de celles ayant été établies dans le temps.

Finalement, l'analogie à la biologie, utilisée par les théoriciens de l'orthodoxie économique, n'a fait que renforcer l'idée d'une émergence naturelle de règles efficaces pour réguler l'économie. La problématique de la survie du plus fort retenue en biologie se retrouve finalement être la même dans les sciences sociales. Le « *paradigme évolutionnaire classique* » a ainsi réussi à trouver une réponse à la critique qui considérait que son modèle niait l'influence de l'histoire, tout en conservant la constance de ses principes. En effet, l'évolution historique est intégrée, en rendant compte des comportements d'adaptation des agents, afin de démontrer que les choix opérés conduisent obligatoirement à maintenir la maximisation de leur utilité.

Cependant, le maintien du postulat de maximisation de l'utilité dans les analyses menées sur les institutions par les économistes orthodoxes a rapidement donné lieu à de multiples critiques (Hall & Hitch, 1939 ; Simon, 1947). Parmi celles-ci, on trouve l'opposition formulée par H. Simon à propos de la rationalité parfaite de l'« *homo oeconomicus* ». Selon ce dernier, l'hypothèse d'une rationalité pure et parfaite n'est pas pertinente, car les agents économiques ne possèdent pas la capacité nécessaire à traiter la totalité des informations mises à disposition.

Dès lors, il est plus réaliste d'évoquer l'hypothèse d'une rationalité limitée⁴²⁶, considérant que si les individus agissent, certes, de façon rationnelle, cela n'implique pas pour autant qu'ils ne puissent pas commettre des erreurs de jugement et qu'ils atteignent systématiquement les buts fixés⁴²⁷.

⁴²⁶ H. Simon considère qu'il est : « assez évident que le comportement humain dans les organisations, s'il n'est pas parfaitement rationnel, semble au moins en partie intentionnel [...], le comportement humain est intentionnellement rationnel mais seulement de manière limitée » (Simon, 1947, p. 120).

⁴²⁷ Pour H. Simon, la rationalité est limitée, ce qui implique que l'individu ne peut calculer toutes les possibilités, d'où le risque d'erreurs : « Dire qu'il y a des raisons aux actions des gens signifie qu'il y a une connexion entre les actions et les buts (valeur, fonction d'utilité) que les gens ont. Les actions augmentent la possibilité que quelques-uns de ces buts soient atteints. Toutefois, même dans ce que nous pouvons appeler un comportement rationnel, il peut y avoir de réels écarts entre l'action et la réalisation du but » (Simon, 1995, p. 46).

L'opposition d'H. Simon à la rationalité parfaite de la théorie néoclassique va alors le conduire à préférer le concept de rationalité procédurale. Ce type de rationalité est caractérisé par le fait que l'agent économique, à l'inverse de l'« *homo oeconomicus* », ne possède pas la capacité à choisir systématiquement l'action la plus efficace compte tenu des contraintes présentes dans l'environnement. Il est au contraire tenu de mettre en œuvre une procédure rationnelle lors de sa prise de décision qui repose sur l'élaboration d'alternatives possibles et sur l'évaluation des conséquences éventuelles de celles-ci. Or, à la différence de l'« *homo oeconomicus* », l'agent, selon H. Simon, à la recherche d'alternatives, ne continue pas sa quête jusqu'à obtenir la solution optimale, mais s'arrête dès lors qu'il parvient à en trouver une qui satisfait ses besoins (Simon, 1959). Ce constat entraîne par conséquent la remise en cause de la croyance en des institutions marchandes garantissant l'obtention d'un optimum au cours de l'échange.

Pour autant, malgré cette nouvelle limite apportée par H. Simon, l'hypothèse d'efficacité des règles économiques ne va pas être abandonnée par le « *paradigme évolutionnaire classique* ». Elle va même, au contraire, être renforcée par les travaux d'A. Alchian qui va concentrer son argumentation sur l'analogie biologique au principe de sélection naturelle.

1.2. L'apport d'Alchian : le maintien du principe de sélection optimale grâce l'hypothèse de rationalité ex-post.

La contribution d'A. Alchian, bien qu'elle puisse être située dans les théories évolutionnistes : « *n'est pas une hétérodoxie. Au contraire, elle appartient clairement au courant dominant* » (Tinel, 2004, p. 70). Elle se distingue toutefois de l'analyse néoclassique en associant au modèle de comportement routinier un processus de sélection efficace pour expliquer les phénomènes économiques (Brousseau, 2000). Il s'agit avant tout de considérer les institutions comme des cadres de sélection, plutôt que comme des dispositifs assurant une allocation des ressources. Ce choix lui permet de délaissier le postulat de rationalité parfaite considéré comme irréalisable du fait de l'incertitude sur l'avenir. L'hypothèse de rationalité substantielle mise en avant dans la théorie néoclassique est donc délaissée car au final : « *il n'est pas important de savoir quel processus de raisonnement ou quel motif ont mené au succès. Le fait de son accomplissement est suffisant* » (Alchian, 1950, p. 213).

Le raisonnement repose sur l'idée que le système de sélection, en l'occurrence le marché concurrentiel, condamne à ne voir survivre que les acteurs ayant adopté un comportement *in fine* maximisateur, leur permettant d'éviter les pertes tout en accumulant les profits⁴²⁸. Pour A. Alchian, c'est bien l'environnement qui adapte les individus et non les individus qui s'adaptent à leur environnement. Pour illustrer ce constat à propos des entreprises, A. Alchian utilise à son tour l'analogie à la biologie et notamment le principe de sélection naturelle développé par C. Darwin pour justifier l'hypothèse d'efficience : « *Considérons tout d'abord le modèle simple de l'évolution biologique. Les plantes grandissent sur le côté ensoleillé des immeubles non parce qu'elles le veulent en connaissance du fait que l'optimum ou les meilleures conditions prévalent ici, mais plutôt parce que les feuilles qui bénéficient d'un plus grand ensoleillement croissent plus vite et que leur système d'alimentation devient plus fort* » (Alchian, 1950, p. 214).

On est dans une situation de rationalité *ex-post* chez les individus, où en raison du processus de sélection du système, ne seront retenus que ceux qui font le plus de : « *profits positifs* » (Alchian, 1950, p. 220), c'est-à-dire ceux dont le modèle comportemental s'est avéré le plus efficient⁴²⁹. Une fois choisis, ces modèles comportementaux vont alors être adoptés par les entreprises grâce à un processus d'imitation et vont devenir pour les individus des « *routines*⁴³⁰ ». On se retrouve alors dans une position, où sont liées innovation et imitation⁴³¹ dans laquelle tout nouveau comportement d'une entreprise permettant d'accroître le profit sera sélectionné par les autres entreprises. En effet, pour maintenir leur activité, les entreprises n'auront d'autre choix que de se conformer au modèle comportemental améliorant le profit,

⁴²⁸ La réalisation de profits constitue pour A. Alchian le seul critère à travers lequel les entreprises sont sélectionnées et peuvent continuer de survivre (Alchian, 1950, p. 213)

⁴²⁹ L'hypothèse de maximisation pour A. Alchian est vérifiée au final par la survie des entreprises les mieux adaptées à l'environnement : « *Parmi tous les concurrents, ceux dont les conditions particulières apparaissent être les plus appropriées parmi celles qui sont présentes dans le système économique pour être testées et adoptées, seront « sélectionnés » en tant que survivants* » (Alchian, 1950, p. 213). Cette idée est aussi reprise par R. Nelson et S. Winter lorsqu'ils évoquent l'idée de « sélection naturelle » économique : « *Les environnements du marché offrent une définition du succès pour les entreprises et cette définition est reliée de fort près à leur capacité à survivre et à croître* » (Nelson & Winter, 1982, p. 9).

⁴³⁰ On peut rapprocher l'explication fournie par A. Alchian à propos du processus de sélection naturelle de celle proposée par R. Nelson et S. Winter. Pour ces derniers, les individus sont amenés à mettre en œuvre les « *routines* » les plus performantes afin de survivre. Cette notion de « *routine* » fait référence à : « *un modèle d'activité répétitif pour une organisation entière, ainsi qu'à une compétence individuelle* » (Nelson & Winter, 1982, p. 97). Les « *routines* » sont assimilables aux gènes en biologie. Elles constituent : « *une caractéristique persistante de l'organisme et déterminent son comportement possible* » (Arena & Lazaric, 2003, p. 341). Ces routines ont alors pour fonction de permettre aux agents ayant une rationalité limitée de mobiliser des programmes mémorisés afin de résoudre des situations répétées, entraînant un gain de temps et de dépenses.

⁴³¹ A. Alchian se réfère volontairement à la biologie lorsqu'il précise que : « *les contreparties économiques de l'hérédité génétique, des mutations et de la sélection naturelle sont l'imitation, l'innovation et les profits positifs* » (Alchian, 1950, p. 220).

délaissant dans le même temps les modèles comportementaux faisant perdre de l'argent. Il s'en suit que peu importe que les individus aient ou pas la capacité au départ de maximiser leur utilité. Ils seront de toute façon amenés à le faire en adoptant un modèle de routine sélectionné grâce aux mécanismes de la concurrence.

En définitive, A. Alchian arrive, alors qu'il abandonne l'hypothèse de rationalité substantielle chez les individus, à maintenir le postulat néoclassique selon lequel les individus maximisent leur utilité en raison de l'adoption de comportements routiniers, sélectionnés par le jeu de la concurrence.

En conséquence, si l'on s'appuie sur l'explication d'A. Alchian pour étudier les institutions, la compréhension des comportements sera effective une fois les institutions décrites, car c'est le cadre de référence qui conduit à la sélection des comportements poursuivis par les individus. Au final, on peut en conclure que seules les institutions les mieux adaptées à l'environnement auront la capacité à poursuivre le chemin de l'évolution.

Il est intéressant de noter que certains éléments présents dans l'analyse des entreprises par A. Alchian sont proches de l'explication proposée par F. Hayek à propos de l'évolution des sociétés. Ainsi, les deux auteurs reconnaissent une certaine forme de rationalité *ex-post* dans l'action des agents économiques. Cela leur permet de conserver l'hypothèse d'une adaptation optimale au changement contextuel (Dockès, 2002, p. 10).

1.3. L'ordre spontané de F. Hayek.

Pour l'économiste autrichien F. Hayek, l'économie a pour mission d'expliquer l'origine et l'émergence des institutions ainsi que leur évolution au cours de l'histoire. Pour répondre à cet objectif, F. Hayek a développé une théorie de l'évolution culturelle qui, bien qu'étant différente de l'évolution biologique, partage certains traits communs avec l'analyse développée par C. Darwin sur l'évolution sociale⁴³².

⁴³² F. Hayek, qui considérait que C. Darwin n'était qu'un biologiste, a d'ailleurs précisé que : « *le mécanisme de l'évolution culturelle n'était pas darwinien* » (Hayek, 1988, p. 23-25) et que sa théorie était plus proche du Lamarckisme. Toutefois, A. Marciano précise qu'il existe de véritables similitudes entre F. Hayek et C. Darwin. Les deux auteurs se réfèrent à la tradition philosophique écossaise du 18^{ème} siècle et utilisent le même mécanisme de sélection pour caractériser l'évolution sociale. A. Marciano cite d'ailleurs plusieurs passages de

Dans la théorie proposée par F. Hayek, les individus possèdent des schèmes ou des systèmes de règles abstraites qui organisent la perception de leur environnement. Ces systèmes de règles qui sont souvent tacites sont le fruit d'une évolution culturelle et non naturelle, c'est-à-dire que les règles sont apprises à travers les échanges entre individus et ne sont donc pas innées. Cette dernière distinction permet de considérer dès lors que les règles ne sont pas le résultat d'un produit naturel mais bien le résultat de l'action humaine. Pour autant, elles ne peuvent être interprétées comme la traduction d'un acte intentionnel : « *Les phénomènes sociaux sont le résultat d'actions humaines mais non le résultat d'intentions humaines* » (Hayek, 1967, p. 21). En effet, comme le souligne M. Lagueux, F. Hayek considère que les sociétés humaines prises dans leur globalité sont trop complexes pour : « *être régies autrement que par un ordre purement "spontané"* » (Lagueux, 1989).

F. Hayek se distingue ainsi en partie de la pensée néoclassique car il s'oppose à l'idée d'une rationalité parfaite dans le comportement des individus (Dang & Mangolte, 2002, p. 326). En effet, en raison de la complexité des décisions à prendre et de l'absence de maîtrise de toutes les variables influençant les décisions, il est peu pensable pour F. Hayek que l'ordre social : « *puisse être un ordre construit, c'est-à-dire élaboré de toutes pièces par un cerveau pensant, ou, pour parler autrement, que la société puisse être assimilée ou représentée par un cerveau ou un super-cerveau* » (Dang & Mangolte, 2002, p. 328).

Cependant, pour F. Hayek, les « *règles de conduite* », en tant qu'héritage culturel collectif, sont des institutions qui concourent, en canalisant les comportements, à l'émergence d'un ordre social spontané qui tend vers l'équilibre. L'émergence des règles et leur application s'expliquent par la mise en concurrence des règles abstraites présentes au niveau des groupes d'individus. Du fait de la concurrence entre les groupes sociaux, seules les institutions les plus efficaces sont retenues et sont alors diffusées aux autres groupes qui les intègrent afin de survivre : « *Les groupes qui se sont trouvés à adopter des règles plus appropriées ont développé une civilisation complexe qui s'est alors souvent répandue aux autres* » (Hayek, 1973, p. 50).

Ces règles abstraites sont alors intégrées par les membres du groupe et sont transmises aux générations suivantes grâce à un processus d'imitation progressive. C'est bien l'adaptation

l'œuvre de F. Hayek où ce dernier admet la similitude avec la théorie de l'évolution en biologie (Marciano, 2009).

des individus à certaines règles qui rend leurs actions plus efficaces, conduisant les groupes à généraliser ces institutions. Dès lors, l'éventualité de changements au niveau des institutions ne peut que traduire l'adoption par les membres du groupe de nouvelles règles considérées comme plus avantageuses pour ces derniers. Il s'en suit qu'une fois sélectionnés, les nouveaux schèmes sont reproduits par l'ensemble du groupe constituant le nouvel ordre spontané. La sélection culturelle pour F. Hayek permet en dernier ressort la subsistance des règles les plus favorables et finit par imposer au sein de la « *Grande Société* » l'ordre étendu du marché, interprété comme étant l'ordre social le plus efficace.

On peut donc voir dans l'approche de F. Hayek une réelle proximité avec l'idée de rationalité *ex-post* telle qu'on a pu la rencontrer dans l'étude de l'entreprise par A. Alchian. Peu importe que les acteurs économiques aient une rationalité limitée car au terme du processus de sélection, les institutions efficaces finissent toujours par s'imposer⁴³³.

Ce postulat qui maintient la thèse d'un processus de sélection des institutions efficient est aussi repris par le courant de la *Nouvelle Economie Institutionnelle* sur lequel nous proposons de revenir à présent.

1.4. Les arrangements institutionnels de la *Nouvelle Economie Institutionnelle*.

A la différence de *l'Ancienne Economie Institutionnelle*, la *Nouvelle Economie Institutionnelle* ne cherche pas à s'opposer à la pensée néoclassique. Elle accepte comme présupposés que, d'une part, les fonctions de préférence soient données et que l'hypothèse d'efficience soit maintenue (Hodgson, 1998, p. 177 ; Swedberg & Granovetter, 1994, p. 128). Cependant, elle se distingue en partie de la théorie néoclassique lorsqu'elle rend compte des choix réalisés parmi les différentes structures de gouvernance élaborées afin de : « *surmonter les difficultés de coordination dues à l'incertitude qui environne la transaction et à l'opportunisme potentiel des agents* » (Brousseau, 1999, p. 198). Ainsi, pour O. Williamson qui s'appuie sur les travaux fondateurs sur l'entreprise de R. Coase (1937), la *Nouvelle*

⁴³³ Peu importe que les individus aient conscience ou pas de l'ordre global élaboré, car au final : « *tous les individus appartenant à l'espèce existante se comporteront ainsi, car les groupes d'individus qui ont suivi ces comportements ont évincé ceux qui ne le faisaient pas* » (Hayek, 1967, p. 70). Notons cependant que l'ordre étendu implique, pour qu'il soit efficient, que les individus se conforment à un code éthique empêchant le retour d'une morale plus sentimentale et personnelle. Dès lors, la nécessité d'avoir des valeurs morales fidèles à l'ordre marchand peut justifier chez F. Hayek l'intervention de l'Etat pour modifier, si besoin est, la législation en vigueur (Dang & Malgote, 2002, p. 340).

Economie Institutionnelle se démarque en intégrant, d'une part, les coûts de transaction⁴³⁴ non pris en compte par la théorie néoclassique et en considérant, d'autre part, la rationalité limitée des agents économiques.

Concernant cette dernière limite, O. Williamson précise que : « *l'économie des coûts de transaction fait l'hypothèse que les agents humains possèdent une rationalité limitée où le comportement est intentionnellement rationnel, mais seulement de façon limitée (Simon, 1961, p.xxiv) et s'adonnent à l'opportunisme, qui est une condition de recherche de l'intérêt personnel avec tromperie* » (Williamson, 1985, p. 30). Cette hypothèse de rationalité limitée, empruntée à H. Simon (1947), permet à la *Nouvelle Economie Institutionnelle* de se différencier du postulat de rationalité substantive à l'œuvre dans la théorie économique orthodoxe. Alors que l'*homo oeconomicus* possède la capacité de réaliser l'ensemble des calculs possibles pour effectuer un choix optimal, l'agent économique frappé d'une rationalité limitée voit ses capacités cognitives limitées. Cette limite rend alors favorable l'apparition de comportements opportunistes de la part des acteurs, tels que la tricherie ou le mensonge.

Toutefois, si O. Williamson retient que la capacité cognitive des agents économiques est limitée, il ne rejette pas pour autant l'hypothèse de maximisation de la satisfaction. En effet, rien n'empêche les agents selon O. Williamson, d'avoir la volonté d'économiser, c'est-à-dire de minimiser les coûts de transaction (Williamson, 1985). Cette hypothèse justifie par conséquent de questionner les modalités selon lesquelles les parties s'organisent afin d'utiliser le mieux possible leurs capacités cognitives. L'objectif est au final de répondre à la question du choix des structures de gouvernance les plus efficaces selon les types de transactions. Faut-il par exemple réaliser les transactions par l'intermédiaire du marché ou y préférer la « *hiérarchie* » ? La question des coûts de transaction de la *Nouvelle Economie Institutionnelle* fournit ainsi un élément de compréhension quant à l'existence des entreprises au côté du marché. Dès lors que les coûts de transaction générés pour coordonner l'offre et la demande sont supérieurs à ceux engendrés par la coordination hiérarchique, l'entreprise devient alors la structure de gouvernance la plus efficace.

⁴³⁴ La question des coûts de transaction était délaissée des analyses économiques orthodoxes qui concentraient leur explication sur les seuls coûts de production : « *Plutôt que de caractériser l'entreprise comme une fonction de production, l'économie des coûts de transaction maintient qu'il est beaucoup plus utile de regarder l'entreprise comme une structure de gouvernance* » (Williamson, 1985, p. 13).

Ainsi, à travers les hypothèses retenues, les agents économiques sont conduits à développer des structures de gouvernance qui permettront de régler les problèmes de coordination liés à d'éventuels comportements opportunistes⁴³⁵. L'objectif recherché alors par les agents économiques est de minimiser ces coûts de transaction grâce à un processus de sélection qui va au final, et ce malgré un risque d'erreur, conduire à éliminer les structures de coordination inefficaces : « *L'argument repose, d'une façon générale et en arrière-plan, sur l'efficacité de la concurrence pour effectuer un tri entre les modes plus ou moins efficaces* » (Williamson, 1985, p. 22). Par exemple, une fois que la majorité des conducteurs choisissent de conduire sur le côté droit de la route, il est clairement rationnel pour tous les conducteurs de suivre la même règle. Par conséquent, la convention émergente est renforcée et institutionnalisée par imitation, et par un usage efficient de : « *toutes les informations pertinentes* » (Schotter, 1981, p. 160). Les institutions sociales apparaissent pour O. Williamson ou A. Schotter comme la réponse par définition adaptée aux problématiques sociales : « *Les institutions économiques et sociales évoluent comme les espèces animales. Afin d'assurer leur survie et leur croissance, elles doivent résoudre toute une série de problèmes qui surgissent à mesure que le système se modifie. Chaque problème particulier engendre une caractéristique spécifique adaptée, c'est-à-dire ici une institution sociale. Par analogie, on peut donc dire que la question que doivent résoudre les sciences sociales est d'inférer un problème d'évolution à partir de l'observation d'institution particulière* » (Schotter, 1981, p. 1-2).

Ainsi, malgré l'hypothèse d'une rationalité limitée des agents économiques, le processus de sélection déterminant la structure de gouvernance est considéré comme efficient par une partie du courant de la *Nouvelle Economie Institutionnelle*.

Bien que les approches regroupées dans le « *paradigme évolutionnaire classique* » que nous venons de détailler comportent des différences plus ou moins fortes concernant les références théoriques mobilisées, toutes s'accordent à considérer que les institutions sont au final le résultat d'un processus de sélection efficient. L'intégration, dans une perspective dynamique, d'hypothèses plus restrictives comme celle de la rationalité limitée semble avoir permis de sauvegarder les aspects fondamentaux du « *mainstream* », tels que l'individualisme méthodologique ou bien encore la maximisation de l'utilité dans la prise de décision.

⁴³⁵ L'opportunisme est un comportement stratégique qui consiste à faire circuler des informations fausses ou incomplètes dans le but de : « *fourvoyer, dénaturer, déguiser, déconcerter, ou semer la confusion* » (Williamson, 1985, p. 47).

Section 2. Les limites du « *paradigme évolutionnaire classique* ».

Dans la section précédente, nous avons montré comment les économistes du « *paradigme évolutionnaire classique* » ont réussi à proposer une approche évolutionniste dans laquelle les institutions étaient au final sélectionnées de façon optimale. Toutefois, cette approche peut faire l'objet d'un certain nombre de critiques. Tout d'abord, le recours à l'analogie biologique, tel qu'il est effectué, pose le problème de l'universalité du principe de sélection des plus aptes ainsi qu'un manque de considération pour la capacité des individus à agir sur le processus institutionnel (2.1). Par ailleurs, il apparaît que la référence au modèle darwinien n'est pas la plus appropriée pour exprimer le changement institutionnel ainsi que son niveau de performance économique (2.2). Enfin, le fait de considérer les institutions comme des données naturelles, et non comme des constructions sociales, contraint l'approche économique à considérer que la sélection des institutions ne repose que sur le critère de la maximisation de l'utilité, empêchant d'élargir l'analyse à d'autres éléments de justification (2.3).

2.1. Les limites de l'analogie biologique des modèles économiques.

Notre description du « *paradigme évolutionnaire classique* » a clairement démontré l'intérêt manifeste des économistes orthodoxes pour appliquer aux problématiques sociales des concepts utilisés par la biologie (Friedman, 1953 ; Alchian, 1950 ; Nelson & Winter, 1982 ; Hayek, 1983 ; Schotter, 1981 ; Williamson, 1985 ; Marshall, 1991). Grâce à la mobilisation des principes d'hérédité génétique, de variation et de sélection, inspirés par les travaux de C. Darwin, ces économistes ont réussi à dépasser la vision statique du modèle néoclassique. Ils ont ainsi pu proposer une analyse dynamique des changements sociaux caractérisée par le fait que les institutions existantes sont le fruit d'une sélection efficiente. Cependant, l'application telle qu'elle faite par les économistes orthodoxes de l'analogie à la biologie comporte certaines limites. D'une part, si les lois biologiques semblent être universelles, il en va différemment des principes économiques lorsqu'ils sont situés dans leur contexte social (2.1.1). Et d'autre part, le comportement économique au cours du processus d'évolution doit

être distingué du comportement biologique en raison du rôle actif des acteurs économiques (2.1.2.).

2.1.1. L'absence de lois universelles.

Pour les économistes du « *mainstream* », l'économie-discipline repose sur des principes fondateurs qu'il est possible d'appliquer à l'ensemble des faits sociaux en raison du désencastrement opéré de l'économie de tout contexte social⁴³⁶. Ce postulat de départ étant établi, il devient possible de considérer que les principes de maximisation de l'utilité, d'équilibre optimal du système économique ou bien encore de stabilité des préférences, sont généralisables à l'ensemble des actions sociales.

Ainsi, si l'on reprend, par exemple, l'analyse réalisée par A. Alchian sur les entreprises, on peut conclure que celles qui survivent dans le temps sont par définition celles qui ont adopté un comportement efficace, leur permettant de maximiser leurs : « *profits positifs* » (Alchian, 1950, p. 220). A l'inverse, les entreprises qui réalisent des pertes sont condamnées à disparaître en raison de choix inopportuns. A ce titre, la loi de la : « *survie des plus aptes* » (Darwin, 1906, p. 94), qui opère de façon permanente dans la Nature, représente pour les économistes du « *paradigme évolutionnaire classique* » une loi universelle qui trouve toute son application dans le domaine des sciences sociales. Quelle que soit l'action sociale étudiée, quelque soit le moment de l'histoire humaine analysé, il en ressort que les individus, en raison du processus de sélection efficient sont amenés à maximiser leur utilité.

Cependant, si l'on considère dans une perspective sociologique, que l'économie est encadrée⁴³⁷ dans son contexte socio-historique, la validité des lois universelles doit être largement remise en cause. Si l'on reprend l'exemple fourni par A. Alchian à propos de la disparition des entreprises ayant opté, en raison d'une rationalité limitée, pour des choix inefficaces, on peut se poser la question de la pertinence de l'analogie avec la disparition d'une espèce animale ou végétale.

⁴³⁶ Parmi les auteurs favorables à l'application du raisonnement économique à l'ensemble des problématiques sociales, on trouve G. Becker qui conclut que : « *l'approche économique était applicable à tous les comportements humains* » (Becker, 1976, p. 8).

⁴³⁷ (Cf. Chapitre 1.).

En effet, à la différence de la vie biologique, la notion de profit dans les entreprises constitue une construction sociale dépendante du contexte dans lequel elle prend forme qui n'implique pas dès lors qu'elle soit permanente à l'histoire humaine. On en veut pour preuve l'étude du passage des sociétés primitives à la société marchande réalisée par K. Polanyi (1983). Ce dernier démontre bien que dans les sociétés préindustrielles le principe marchand n'était pas présent dans l'économie (Polanyi, 1983, p. 76) et qu'il a fallu attendre le 19^{ème} siècle pour que le passage à l'économie de marché favorise la recherche du profit⁴³⁸. Par conséquent, il serait erroné de croire en l'existence d'une loi universelle, constante dans le temps, qui conduirait les individus à sélectionner les comportements assurant la maximisation de leur utilité, à moins de retenir l'hypothèse d'une économie autonome et indépendante de la société.

Il est préférable de reconsidérer le raisonnement analogique effectué dans le « *paradigme évolutionnaire classique* », même si cela implique de reconnaître que les principes économiques ne peuvent être généralisables⁴³⁹ et doivent être replacés systématiquement dans le contexte étudié. Ainsi, en ce qui concerne l'analogie à la « *sélection des plus aptes* » (Darwin, 1906) évoquée par les économistes orthodoxes, nous pensons que si cette dernière peut se vérifier pour certaines actions économiques, cela ne peut être que dans un cadre social permettant de créer les conditions indispensables à sa mise en œuvre. Dès lors, la référence à la sélection naturelle ne serait plus un principe universel applicable à toute action sociale, mais bien un construit social limité à un contexte spatio-temporel spécifique.

2.1.2. Les agents économiques : acteurs de l'évolution.

Dans son livre : « *Social Darwinism in American Thought* », R. Hofstadter s'oppose avec force à l'analogie biologique, considérant que le darwinisme social a permis à ceux qui s'y réfèrent de justifier les thèses racistes, fascistes, impérialistes. Pour R. Hofstadter, il n'est pas envisageable d'appliquer les conclusions tirées en biologie à l'analyse culturelle : « *Quelle soit le cours que suivra la philosophie sociale dans le futur, cependant, quelques conclusions sont maintenant acceptées par la plupart des humanistes : que des idées telles que la 'survie*

⁴³⁸ Ajoutons que si le principe marchand ne convient pas pour exprimer les échanges économiques des sociétés primitives, il ne permet pas non plus de rendre compte de l'ensemble des actions économiques réalisées dans notre société contemporaine. Les nombreux travaux réalisés par les sociologues français sur l'économie sociale ont montré qu'il y avait bien une persistance des principes « *domestique* » et de « *réciprocité* » au côté du principe « *marchand* » (Laville, 2002).

⁴³⁹ Ce constat peut alors poser problème à ceux qui pensaient faire de l'économie une grammaire universelle, une science à même de fournir des cadres d'analyse suffisants pour rendre compte de façon permanente des réalités sociales.

des plus aptes', quelle que soit sa douteuse valeur en science naturelle, sont absolument inutiles dans la recherche de la compréhension de la société ; que la vie de l'homme en société, s'il s'agit bien incidemment d'un fait biologique, a des caractéristiques qui ne sont pas réductibles à la biologie et qui doivent être expliquées dans des termes distincts d'une analyse culturelle » (Hofstadter, 1944, p. 176). Parmi ces éléments distinctifs, nous pouvons citer la capacité des agents économiques à agir directement sur leur environnement pour modifier leur situation. En effet, à la différence des animaux ou des plantes caractérisées par une capacité à contraindre l'environnement qui est plutôt réduite, les agents économiques semblent plus facilement pouvoir intervenir sur leur cadre social de référence. Ainsi, comme le soulignent S. Liebowitz & S. Margolis : « Si les tortues viennent à disparaître, elles ne vont pas réapparaître soudainement quand les circonstances changent et rendent avantageux le fait d'avoir une carapace. Mais si les gens arrêtent d'utiliser massivement les moteurs gros consommateurs d'essence parce que cette dernière est devenue chère, ou étendent la protection d'un brevet à la présentation et l'utilisation d'un logiciel, ils peuvent toujours revenir à leur ancien moyen s'ils en viennent à regretter le changement » (Liebowitz & Margolis, 2000, p. 983). A travers cette illustration, S. Liebowitz & S. Margolis démontrent que l'analogie biologique à l'évolution sociale est quelque peu faussée du fait de la possibilité pour les agents économiques d'intervenir avec plus ou moins de force sur le cours de l'histoire pour influencer son sens. Ce constat est d'autant plus important qu'il nous permettra par la suite de rendre compte du maintien d'institutions alors même que les conditions initiales de leur apparition ont disparu⁴⁴⁰.

Le problème dans le recours à l'analogie biologique est lié au postulat selon lequel la sélection naturelle agit de façon indépendante sur les agents économiques. Or, loin d'être un phénomène exogène, la sélection à l'œuvre dans les phénomènes économiques est bien le résultat de comportements délibérés comme l'indique E. Penrose : « Nous n'avons aucune raison de penser que la croissance d'un organisme biologique est voulue par l'organisme lui-même. De l'autre côté, nous avons toutes les raisons de penser que la croissance d'une entreprise est voulue par ceux qui prennent les décisions dans l'entreprise et qui sont eux-mêmes une partie de l'entreprise » (Penrose, 1952, p. 808).

⁴⁴⁰ Cette idée est empruntée à O. Hathaway lorsqu'il signale la résistance au changement des règles formelles : « Les animaux sont largement impuissants pour se préserver eux-mêmes face aux changements prononcés de leur environnement, mais les juges, les parties et les institutions sont capables d'assurer la perpétuation des règles légales longtemps après que les conditions qui leur ont donné jour aient disparu » (Hathaway, 2001, p. 140).

Pour E. Penrose, l'erreur de l'analogie biologique dans le cas de l'économie est de penser que les explications relatives aux événements ne reposent pas sur des : « *décisions voulues conscientes* » (Penrose, 1952, p. 808) des individus. Cette critique, reprise par M. Roe lorsqu'il indique que : « *la sélection naturelle fonctionne sans conscience, [tandis que] nous, les êtres humains, sommes, en revanche, conscients de nos affaires et de nos institutions légales* » (Roe, 1996, p. 665), constitue alors une des raisons qui justifient l'existence d'institutions sociales⁴⁴¹, absentes du monde biologique⁴⁴².

Par conséquent, nous devons retenir que bien que le recours au principe de sélection naturelle donne une justification au « *paradigme évolutionnaire classique* », la compréhension des faits sociaux nécessite d'intégrer de caractéristiques qui ne sont pas réductibles à la biologie.

2.2. Le modèle « *d'équilibre ponctué* » : un modèle d'évolution plus proche de la réalité sociale.

D'une manière générale, la référence à l'hypothèse de sélection naturelle émise par C. Darwin constitue la base de l'argumentation construite par le « *paradigme évolutionnaire classique* » pour justifier le maintien de comportements économiques efficaces. Ce choix est justifié par la possibilité qu'offre le modèle évolutionniste darwinien de conserver l'hypothèse marginaliste (Dockès, 2002, p. 9). En effet, l'évolution y est décrite comme un processus très lent qui respecte un : « *gradualisme phylétique* » (Eldredge & Gould, 1972, p. 84) caractérisé par le fait que de manière graduelle on assiste au cours du processus de sélection naturelle à la survie et la reproduction des organismes les mieux équipés. Dès lors, appliqué aux problématiques sociales, ce raisonnement valide le fait qu'au fur et à mesure que se déroule le processus d'évolution, les agents économiques s'adaptent aux nouvelles conditions de l'environnement, afin de maximiser de façon consciente ou inconsciente leurs profits.

⁴⁴¹ Les institutions représentent des contraintes conçues socialement dans le but d'assurer la coordination des échanges (North, 1991).

⁴⁴² B. Bellon rappelle que les institutions sont le : « *propre de l'homme* » (Bellon, 2002, p. 12). Il précise que s'il est vrai que les animaux, à l'image des abeilles, puissent élaborer des règles de fonctionnement très précises, on ne peut pour autant les assimiler à des institutions. En effet : « *leur développement est contraint et leur capacité d'évolution marginale. Les abeilles de la ruche suivent des règles de fonctionnement précises et sont susceptibles de répondre immédiatement et efficacement à des événements extérieurs (orage, destruction de la ruche) mais leur comportement est rigide et uniforme ; elles n'ont ni loi parlementaire, ni jugement d'appel, ni morale, ni discussion sur le forum pour évaluer une situation complexe et prendre des initiatives originales* » (Bellon, 2002, p. 12).

Il semble néanmoins que la réalité de l'évolution biologique soit quelque peu différente du modèle darwinien et corresponde plus aux caractéristiques des : « *équilibres ponctués* » (Eldredge & Gould, 1972). Dans ce nouveau modèle, N. Eldredge & S. Gould précisent que l'évolution est caractérisée par des périodes de stabilité, suivies de changements soudains.

Au niveau des espèces, cela se concrétise par de faibles variations durant une longue période accompagnées par des punctuations, c'est-à-dire des événements épisodiques donnant lieu à un processus de spéciation. Pour N. Eldredge & S. Gould, le processus de spéciation apparaît : « *lorsqu'une petite population locale se retrouve isolée à la marge de l'habitat géographique de son espèce parente. Ces types de populations locales sont appelés des isolés périphériques. Un isolé périphérique se développe à l'intérieur d'une nouvelle espèce si les mécanismes d'isolation évoluent de telle sorte qu'ils peuvent prévenir la réintégration génétique si la nouvelle forme venait à rencontrer ses ancêtres* » (Eldredge & Gould, 1972, p. 94).

Dès lors, si le processus de l'évolution relève plus du modèle des « *équilibres ponctués* », la possibilité de s'y référer pour interpréter des problématiques sociales implique de reconsidérer certaines hypothèses liées au modèle d'évolution darwinien.

En premier lieu, on peut noter que, pour N. Eldredge et S. Gould, il est tout à fait envisageable de rencontrer, suite à une ponctuation, une nouvelle espèce qui n'a plus rien à voir avec l'espèce initiale. Il ne s'agit donc plus de parler d'une mutation lente et progressive d'une même population mais d'adopter une vision qui intègre l'existence d'une multiplicité d'équilibre. Cela revient à considérer, dans le domaine social, qu'en raison de : « *l'effet de diversité globale* » (Peyton Young, 1996, p. 112), les comportements décentralisés et évolutifs ne sont pas tenus de converger vers des équilibres globaux et stables. Par exemple, si l'on compare : « *plusieurs communautés qui sont similaires en tout point, sauf qu'elles n'entrent pas en interaction entre elles (par exemple, elles sont localisées sur des îles séparées), il est possible que dans un futur assez lointain, il y ait une probabilité positive qu'elles utilisent des conventions différentes, alors même qu'elles possédaient des conditions de départ similaires* » (Peyton Young, 1996, p. 112).

En ce sens, le modèle de N. Eldredge et S. Gould aboutit à réfuter en partie la théorie néodarwinienne faisant de la sélection naturelle un : « *facteur homogénéisant* » (Marniesse, 2000, p. 30). Il propose au contraire de valider l'hypothèse d'un polymorphisme génétique des populations qui justifierait l'existence d'une multiplicité d'équilibres et supprimerait par là même le caractère déterministe du principe de sélection. On peut retrouver chez C.

Mantzavinos une certaine proximité avec ce modèle à propos de l'opposition aux théories déterministes lorsqu'il s'agit de décrire le changement institutionnel : « *Les théories déterministes des changements institutionnels sont donc impossibles. Une explication complète des circonstances dans lesquelles un agent (individuel ou constitué) sera amené à opérer un changement dans les institutions est vouée à l'échec* » (Mantzavinos, 2008, p. 107).

Par ailleurs, il semble plus pertinent de se référer au modèle des « *équilibres ponctuels* » plutôt qu'à la théorie néo-darwinienne car si l'évolution des modèles mentaux, selon T. Denzau & D. North, a tendance à évoluer de manière progressive sur de longues périodes, elle donne aussi lieu à des phases de changements soudains (Denzau & North, 1994, p. 13). Comme le rappelle D. North dans ses multiples analyses historiques du changement des économies, il est fréquent, qu'après une période de relative stabilité des institutions⁴⁴³, une modification conséquente des règles sociales puisse subvenir à la suite d'événements exceptionnels comme des catastrophes naturelles (North & al., 2000).

De plus, l'analogie biologique au modèle de N. Eldredge et S. Gould possède un deuxième avantage. Elle donne un cadre conceptuel pour mieux appréhender le différentiel de temporalité existant en matière d'évolution des institutions selon que ces dernières soient formelles ou informelles. Alors que les institutions « *rapides* », telle que les institutions politiques peuvent changer très rapidement et de façon discontinue, les institutions « *lentes* », comme la culture ou les normes sociales, n'évoluent que très lentement et ce dans un mouvement continu⁴⁴⁴ (Roland, 2004). Pour G. Roland : « *même les normes sociales individuelles, comme les attitudes à propos de la peine de mort ou la reconnaissance de la corruption, ont tendance à changer très lentement, peut-être parce que beaucoup de normes sont enracinées dans les religions dont les perceptions basiques ont remarquablement peu changé au cours des siècles et même des millénaires ; les religions principales ont modelé et continuent de modeler les valeurs élémentaires et les préférences des individus, ce qu'ils considèrent d'important dans la vie, et comment ils attendent que les autres se comportent vis-à-vis d'eux* » (Roland, 2004, p. 12). La prise en considération de l'écart de temporalité entre le changement des institutions formelles et informelles, peut alors expliquer le fait qu'en

⁴⁴³ Pour D. North, la période de stagnation séculaire la plus récente fut : « *le long hiatus entre la fin de l'Empire Romain à l'Ouest et le renouveau de l'Europe de l'Ouest, approximativement 500 ans plus tard* » (North, 1994, p. 365).

⁴⁴⁴ La distinction de G. Roland entre institutions « *lentes* » et « *rapides* » reprend celle formulée par D. North : « *Tandis que les règles peuvent être changées du jour au lendemain, les normes informelles habituellement changent seulement de façon graduelle* » (North, 1994, p. 366).

matière d'évolution des règles sociales, la convergence ne soit pas systématique et dépende du contexte institutionnel passé.

Enfin, le fait d'aborder le processus d'évolution en termes « *d'équilibres ponctués* » oblige à considérer qu'en raison de la contingence d'événements fortuits, il est impossible de pouvoir prévoir les résultats à venir. Il est effectivement utopique de penser qu'il est envisageable d'anticiper : « *une série de chocs aléatoires* » (Peyton Young, 1996, p. 112) qui viennent « *ponctuer* » le cours de l'évolution historique de la vie économique.

2.3. L'impact des conditions d'encastrement dans l'évolution institutionnelle.

Comme nous l'avons vu avec la thèse d'Alchian, les mécanismes de marché finissent à long terme par garantir la survie des seules institutions efficaces dont l'objectif est de fixer, face aux risques de comportements opportunistes, un cadre suffisamment contraignant pour garantir la tenue d'échanges. Les institutions économiques sont ainsi appréhendées par les économistes orthodoxes comme des variables exogènes à l'intérieur desquelles les agents optimisent (Darreau, 1998, p. 237). Or, en supposant le caractère exogène des institutions, ces économistes considèrent que les : « *règles du jeu* » (North, 1990, p. 4) ne peuvent être des créations humaines. Bien que prises en compte dans l'analyse économique, ces institutions qui apparaissent telles des données naturelles : « *fournissent le décor* » (Le Velly, 2002, p. 47) à partir duquel les choix effectués par les acteurs permettront d'accorder au mieux les objectifs avec les moyens disponibles⁴⁴⁵.

A l'opposé de ce postulat, l'approche de la sociologie économique, qui partage de nombreuses similitudes avec les travaux de D. North, repose sur l'idée que les institutions sont définies comme des règles socialement élaborées, dont la dynamique évolutive ne peut être comprise qu'une fois exposées les modalités de leur encastrement au sein d'un contexte socio-historique spécifique. A ce titre, nous proposons de décrire l'action qu'exercent les réseaux sociaux (2.3.1), le politique (2.3.2), le niveau de connaissances (2.3.3) et la culture (2.3.4) sur le processus de sélection des règles sociales organisant la vie économique. Notre objectif

⁴⁴⁵ Pour R. Le Velly le problème de la théorie économique ne porte pas sur l'absence de référence aux institutions mais sur la façon de les prendre en compte. Selon lui, l'erreur provient de la conception séquentielle de l'action mise en œuvre : « *En premier lieu sont énoncées les caractéristiques de l'environnement [...] et celles de l'acteur [...] En fonction des hypothèses retenues, il est immédiatement possible d'en déduire les résultats du marché* » (Le Velly, 2002, p. 47).

consistera alors à démontrer, d'une part, que l'hypothèse d'efficacité des institutions est contestable et que, d'autre part, l'explication du processus d'évolution ne doit pas se limiter au seul critère de la maximisation de la richesse du fait que nous sommes dans un monde : « *dans lequel la pluralité des objectifs des agents se traduit aussi par la pluralité des critères de survie...* » (Brousseau, 2000, p. 1204).

2.3.1. L'influence de l'encastrement structural sur les institutions et sur le niveau de performance économique.

Dans l'approche développée par la *Nouvelle Economie Institutionnaliste*, l'influence exercée par les relations interpersonnelles est délaissée, ce qui conduit à surestimer la place jouée par les cadres impersonnels. Pour la *Nouvelle Sociologie Economique* il s'agit au contraire de redonner une place prépondérante à l'action des réseaux sociaux sur la production et la forme prise par les résultats et les institutions économiques (Granovetter, 1990, p. 100). Dès lors, la présence de liens sociaux ne doit plus être interprétée comme un obstacle mais plutôt comme un des facteurs favorisant l'action économique.

Néanmoins, si les relations sociales participent effectivement à la construction des institutions et peuvent faciliter sur les marchés la tenue des échanges, il convient de ne pas tomber dans le piège d'un : « *fonctionnalisme qui consisterait à dire que les réseaux de relations génèrent toujours la confiance et l'ordre* » (Granovetter, 1990, p. 100) et qui serait finalement proche de l'idée d'arrangements institutionnels efficaces proposée par les néo-institutionnalistes (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 122). Il est en effet préférable de considérer que le réseau de relations personnelles contribue à l'élaboration de règles sociales qui, selon les cas, pourront améliorer la performance économique ou au contraire maintenir des situations sous-optimales.

Ainsi, il apparaît clairement que l'encastrement structural peut avoir un effet favorable sur les coûts de transaction. Par exemple, de nombreuses études ont établi que les réseaux ont tendance à améliorer la connaissance entre les agents. Le réseau représente une source d'informations précieuse à propos du comportement de chacun des membres au cours des transactions passées. Cette information va alors favoriser la naissance d'institutions informelles en incitant les individus à respecter des : « *contrats psychologiques entre les parties [...] qui, à l'opposé des contrats légaux, consistent en l'établissement d'attentes*

congruentes non écrites et non verbalisées, escomptées par les parties à propos des prérogatives et obligations de chacun » (Ring & van de Ven, 1994, p. 100). Dès lors, le respect de ces codes de conduite⁴⁴⁶, garanti par le risque d'être sanctionné et exclu du réseau, va améliorer le niveau de confiance et par là même, assurer une diminution des coûts de transaction. En effet, le réseau procure à la fois une progression quantitative et qualitative de l'information, ce qui diminue d'autant les coûts de recherche et les risques d'erreur.

Au final, la reconnaissance, par la sociologie économique, de l'effet positif de l'encastrement structural sur la réalisation des échanges constitue un formidable contre-pied à la vision négative des acteurs présente chez les économistes classiques (Smith, 1991, p. 205) et néo-institutionnalistes⁴⁴⁷. Elle perçoit le tissage de relations sociales à l'intérieur du réseau comme un préambule nécessaire à l'apparition de règles informelles propices à la performance économique. Cependant, si les réseaux sociaux consolident la confiance entre les parties lors des échanges commerciaux, ils ne garantissent pas pour autant que les actions économiques soient efficaces⁴⁴⁸. Il est en effet envisageable de rencontrer des marchés sur lesquels les résultats ne sont pas optimaux en raison de : « *l'enforcement structural* » (Guennif & Plociniczak, 2002, p. 3). Le champ d'étude du développement économique fournit à ce titre de nombreuses illustrations du frein que représente l'encastrement structural à la mise en place de solutions économiques efficaces. Nous proposons de revenir sur deux exemples mentionnés par M. Granovetter, à savoir l'essor de la technologie des centrales électriques aux Etats-Unis et le développement des entreprises à l'intérieur de différentes communautés asiatiques.

Dans ce premier exemple, M. Granovetter & P. McGuire s'interrogent sur la forme prise par le secteur électrique aux Etats-Unis en se demandant quelles sont les raisons qui ont imposé le modèle des centrales électriques privées plutôt que la propriété publique ou la production

⁴⁴⁶ (North, 1991, p. 97)

⁴⁴⁷ Dans sa perception des acteurs, la *Nouvelle Economie Institutionnelle* dresse un portrait assez pessimiste. Elle considère l'opportunisme comme une caractéristique propre à l'homme, justifiant à ce titre la mise en œuvre de règles formelles protectrices. Pour la sociologie économique, les réseaux permettent, d'une part, de lutter de façon efficace contre l'opportunisme et, d'autre part, de limiter l'intérêt des institutions formelles : « *Les contrats et la législation en matière de contrats sont souvent considérés comme sans nécessité parce qu'il y a un grand nombre de sanctions non légales effectives* » (Macauley, 1963, p.63).

⁴⁴⁸ Concernant le lien présent entre l'encastrement et les institutions, M. Granovetter souligne que sur les marchés où l'on n'est pas très éloigné du modèle sous-socialisé, le manque de confiance rend la construction d'entreprises difficiles. Toutefois, il poursuit aussitôt son propos en indiquant qu'une solidarité sociale importante ne permet pas pour autant de solutionner tous les problèmes de développement des entreprises (Granovetter, 1990, p. 103).

privée par chaque entreprise industrielle. Ils démontrent à travers ce cas que l'hypothèse néoclassique d'efficacité dans le choix de la technologie retenue n'est pas satisfaisante pour rendre compte de la réalité du marché électrique. Pour eux, les raisons qui ont permis aux centrales électriques de s'imposer ne sont pas à rechercher dans un processus de sélection technologique par nature efficient mais dans le rôle essentiel de certains individus inscrits dans des réseaux personnels (Granovetter & McGuire, 1998, p. 148). Parmi ces acteurs, S. Insull apparaît comme un acteur clé dans l'adoption de la technologie des centrales électriques. En effet, grâce à ses nombreux liens « faibles », c'est-à-dire aux liens tissés dans des sphères décisionnelles indépendantes, S. Insull a pu réussir à obtenir les appuis financiers, techniques et politiques nécessaires pour imposer la technologie d'Edison. Les centrales électriques sont alors devenues rapidement la norme technologique pour l'industrie électrique, non pas en raison de l'efficacité de cette technologie mais bien à cause du poids des relations sociales de T. Edison et S. Insull sur ce marché. M. Granovetter & P. McGuire concluent d'ailleurs que : « *l'utilité de l'industrie électrique était née non pas à partir d'équations Benthamiennes ou sur la base d'une rationalité optimisatrice, mais sur des relations amicales établies de longue date, d'expériences similaires, de dépendances communes, d'interverrouillage d'entreprise, et de création active de nouvelles relations sociales* » (Granovetter & McGuire, 1998, p. 166).

Dans son deuxième exemple, M. Granovetter démontre que le développement des entreprises à Bali, aux Philippines, en Malaisie ou bien encore en Thaïlande n'est pas efficient en raison de règles informelles imposées par la communauté. En effet, alors que les normes informelles facilitent la création d'entreprises en réduisant les problèmes de confiance, ces mêmes normes limitent l'efficacité des entreprises au moment de leur croissance. Il est effectivement difficile à l'intérieur de ces communautés, où les structures de parenté sont complexes, de réduire le nombre de parents demandant à bénéficier de ressources, d'avantages commerciaux⁴⁴⁹ : « *Comme dans ce cas, chaque individu appartient en général à plusieurs groupes différents, qui se recouvrent partiellement ; si l'un de ces groupes est au cœur d'une entreprise, chacun*

⁴⁴⁹ Par contre, cette limite ne se retrouve pas chez les Chinois d'outre-mer en Asie du Sud-Est en raison de la taille réduite de leur communauté. M. Granovetter précise que ces entreprises sont tout de même efficaces car elles arrivent à concilier les : « *problèmes duaux de la confiance et des revendications non économiques* » (Granovetter, 1990, p. 104). En effet, en raison d'une taille du réseau social plus restreinte et d'une séparation stricte entre les groupes, l'obligation de satisfaire la demande de membres de la famille, bien que toujours présente, ne porte au final que sur une faible part des transactions marchandes. Dans ce cas là, la structure sociale favorise l'application de normes informelles jugées positives pour l'essor des entreprises.

de ses membres doit alors faire face aux demandes des membres des autres groupes auxquels il appartient » (Granovetter, 1990, p. 103).

Plus généralement, on peut retenir que l'analyse du rôle joué par les institutions sur les résultats économiques passe obligatoirement par la description de la structure des relations interpersonnelles. Cette dernière doit alors être perçue comme un niveau d'analyse de l'action économique, compris entre les niveaux micro et macro-économique, particulièrement intéressant pour comprendre l'apparition et l'évolution des règles sociales ainsi que leur capacité à rendre les transactions marchandes plus ou moins efficaces.

2.3.2. Encastrement politique : Efficacité en question et rôle complexe de la puissance publique.

La référence à l'encastrement politique rappelle que les sphères économique et politique ne doivent pas être séparées comme on pourrait le retrouver dans l'approche économique standard, ni même être confondues. Par conséquent, l'étude des constructions institutionnelles et de leur efficacité passe nécessairement par la prise en compte de l'articulation entre ces deux sphères. A ce titre, la dynamique de la sélection des institutions ne doit pas être réduite à la seule volonté d'optimiser le profit, afin de prendre en considération la poursuite d'autres objectifs (a). D'autre part, l'analyse du lien existant entre la puissance publique et le marché doit permettre de montrer dans quelle mesure l'Etat peut à la fois permettre et limiter l'efficacité des règles en matière d'échanges marchands (b).

a) La sélection ne repose pas sur la seule hypothèse de maximisation du profit.

L'intégration de l'influence réciproque des deux sphères implique dès lors de ne pas réduire l'économie au marché afin d'intégrer l'ensemble des institutions qui relèvent d'autres principes comme la réciprocité ou la redistribution. Ainsi, plutôt que de se limiter aux seules institutions marchandes et à leur capacité à maximiser la réalisation de profits, l'approche sociologique propose d'élargir de s'intéresser aussi aux institutions créées, afin de suppléer les effets perturbateurs du marché. A ce titre, la question de l'efficacité des institutions oblige à dépasser le seul critère du profit afin de retenir d'autres critères de sélectivité qui visent justement à contenir la logique chrématistique présente sur le marché. Comme le souligne J.-L. Laville : « *Contrairement aux entreprises capitalistes, certaines entreprises ne sont pas*

détenues par les investisseurs, mais par d'autres types de parties prenantes et par conséquent, leurs objectifs se différencient de l'accumulation du capital » (Laville, 2004, p. 18). Il convient donc d'ajouter afin de mesurer l'efficacité des institutions la réalisation d'objectifs relevant d'autres principes économiques comme ceux de la redistribution ou de la réciprocité (Lévesque & al., 1997). Dès lors, si l'on prend l'exemple du principe de redistribution, l'efficacité des règles édictées par la puissance publique se mesurera, non pas par la réalisation de profit, mais plutôt par l'amélioration de la satisfaction des pauvres ou des inactifs, suite à la mise à disposition de biens ou services gratuits ou quasi-gratuits.

b) L'Etat : un acteur qui influence le mécanisme de sélection.

Si l'on reste dans le cadre d'une économie de marché, se pose alors la question de l'influence de l'action publique vis-à-vis de la réalité du principe de sélection naturelle. Il est effectivement important de rappeler le rôle central joué par l'Etat pour légitimer le cadre institutionnel marchand. Loin d'être le résultat d'un désencastrement de l'économie de la société, le marché est au contraire, selon K. Polanyi, la conséquence directe de décisions politiques (Polanyi, 1983). C'est bien suite à l'imposition de règles garantissant le jeu de la concurrence que le marché a pu voir le jour. En effet, sans une législation coercitive en matière de concurrence, de nombreuses imperfections telles que les ententes ou les monopoles peuvent naître, procurant à certains acteurs des situations avantageuses sans avoir à se soucier pour survivre de devoir optimiser leurs futures décisions. Cet argument est largement repris par A. Etzioni dans sa critique sur la capacité du marché à fonctionner de façon autonome en dehors de toute protection : « *Le niveau de concentration industrielle n'est pas principalement dû aux changements dans les stratégies intra-économiques (c'est-à-dire un meilleur usage de la communication) mais reflète aussi les changements dans la régulation de l'environnement (c'est-à-dire, l'exécution des lois anti-trust)* » (Etzioni, 1986a, p. 16). Cela prouve bien que l'argument de la sélection reste dépendant de la place occupée par l'Etat.

A l'inverse, il est aussi possible de démontrer comment l'intervention publique opère pour : « *biaisier les mécanismes de sélection* » (Chiappori, 1984, p. 90). A titre d'exemple, on peut citer les mesures publiques visant, à travers la fixation de barrières légales à l'entrée, à protéger certaines activités d'une éventuelle concurrence (*numerus clausus* chez les pharmaciens, médecins...) ou celles favorisant l'innovation des entreprises innovantes (Fligstein, 2001). Son action protectionniste en direction d'entreprises nationales, afin de

maintenir l'emploi ou l'autonomie du pays sur des secteurs jugés sensibles, constitue autant de preuves de la restriction du principe de sélection des plus aptes.

En conséquence, il semble que l'argument qui consiste à penser que les institutions existantes dans la sphère marchande autorégulée permettent de sélectionner les comportements optimisateurs soit très éloigné de la réalité empirique. En effet, s'il est important de noter que le marché ne peut être mis en place sans l'intervention publique, il est tout aussi important de souligner que l'action publique, notamment sous l'effet des groupes de pression ne donne pas obligatoirement lieu à une sélection efficiente des acteurs et des institutions lors des échanges économiques.

2.3.3. Encastrément cognitif et efficacité.

Le concept d'encastrement cognitif souligne deux aspects essentiels concernant les connaissances mobilisées par les agents économiques lors de la prise de décision. Il fait, d'une part, référence à la rationalité limitée des agents économiques (Simon, 1947) pour remettre en cause l'hypothèse d'optimisation au profit de celle de satisfaction, justifiant ainsi l'existence de modèles de représentations : « *fréquemment erronés* » (North, 1990, p. 16) (a). Par ailleurs, l'idée d'un encastrement des marchés économiques dans l'économie (Callon, 1998) vise à démontrer que la science économique ne se limite pas à produire des modèles explicatifs et prédictifs. Elle agit directement sur la représentation de la réalité sociale des agents économiques et peut amener ces derniers à agir de façon inefficace (b).

a) L'intégration de l'hypothèse de rationalité limitée dans le processus de sélection.

L'intégration du processus de sélection dans le raisonnement économique ne permet pas d'affirmer que le résultat des choix opérés est, sur le long terme, par définition, optimal (1). Il est alors plus pertinent d'y préférer un processus social qui débouche sur la sélection d'une solution jugée satisfaisante (2).

1 - L'équilibre de long terme en question.

Nous avons précédemment évoqué la critique formulée par H. Simon à propos de l'hypothèse de rationalité parfaite des agents économiques (Simon, 1947). Ce dernier reproche en effet

aux modèles d'optimisation de considérer que l'agent, capable d'identifier simultanément toutes les alternatives possibles ainsi que leurs conséquences, adopte toujours l'alternative qui maximise son utilité. Il est en effet impossible pour H. Simon qu'un agent ait les capacités cognitives nécessaires pour traiter la somme d'informations qu'engendrerait la connaissance de l'ensemble des alternatives. Ce constat va obtenir, comme nous l'avons vu, un certain écho au sein même du « *paradigme évolutionnaire classique* ». Toutefois, l'intégration de cette hypothèse dans le modèle économique n'a pas entraîné pour autant l'abandon du critère de sélection efficiente des alternatives par les agents économiques. Au contraire, on peut même dire que les hypothèses de rationalité limitée et d'optimisation sont devenues complémentaires car la première décrit les modalités du processus de décision tandis que la deuxième définit de son côté l'état final à atteindre. Cela revient à considérer que malgré une information limitée, on assiste, en raison de mécanismes d'adaptation, à une convergence des décisions vers l'optimum.

Face à cette hypothèse de la convergence qui finalement diminue l'intérêt de la distinction entre satisfaction et maximisation pour la théorie économique, H. Simon considère au contraire que : « *l'environnement économique de la firme est complexe, et qu'il change rapidement ; qu'il n'y a donc pas a priori de raison de croire à la réalisation d'un équilibre de long terme* » (Simon, 1959, p. 263). Pour H. Simon, il importe donc de regarder le niveau d'instabilité de l'environnement. Plus l'instabilité est grande, plus il est difficile de traiter l'afflux d'informations et moins la capacité à obtenir la convergence vers l'optimum sera plausible (Laville, 1998, p. 341). Cet argument est repris par P. A. Chiappori lorsqu'à la question : « *dans quelle mesure un comportement optimal aujourd'hui rend-il plus vraisemblable un comportement optimal demain ?* », il répond « *dans un marché évoluant de façon rapide, une décision efficace à un instant ne le sera probablement plus l'instant suivant* » (Chiappori, 1984, p. 94). Il n'y a aucune garantie dans une perspective dynamique qu'un comportement optimal aujourd'hui soit assurément optimal dans le futur. A l'image d'un organisme vivant, les acteurs économiques sont soumis à des variations aléatoires pouvant occasionner des changements de comportement alors même que l'environnement est stable (Marniesse, 2000, p. 31).

En conséquence, la prise en compte de l'hypothèse de rationalité limitée des agents économiques, ajoutée au refus de considérer que dans un processus de long terme les comportements, convergeant irrémédiablement vers un optimum permettent de révéler

l'incohérence du modèle utilisé par le « *paradigme évolutionnaire classique* ». En effet, soit on retient comme hypothèse que les acteurs économiques qui optimisent dans le présent continueront de l'être dans le futur, auquel cas : « *l'argument de la sélection perd tout intérêt, puisque c'est justement là le type de condition que critiquent les théories de la rationalité procédurale et dont Friedman comme Alchian prétendent se passer* » (Chiappori, 1984, p. 94), soit on considère qu'il est probable que ces mêmes acteurs ayant maximisé à un instant donné ne puissent plus le faire au cours des périodes futures, ce qui conduit alors à accepter l'idée que des comportements sous-optimisateurs : « *ne disparaissent pas à l'équilibre* » (Chiappori, 1984, p. 94).

2 - La sélection d'une solution « *satisficing* ».

Dans la théorie de l'évolution économique, les économistes orthodoxes ont cherché à démontrer que même si les individus agissent : « *de manière hasardeuse et sans intention particulière, il est possible que la variété des actions soit si grande que l'ensemble correspondant contienne des actions qui soient optimales* » (Alchian, 1950, p. 215). Se référant au principe de sélection des plus aptes, les économistes ont prétendu que le choix effectué par les agents économiques, tel le mécanisme de l'évolution dans la nature, était au final toujours optimal. Or, la réalité à la fois biologique et sociale ne semble pas correspondre à ce postulat d'adaptation optimale.

Premièrement, comme le démontre S. Gould & N. Elredge dans leur modèle d'équilibre ponctué, l'évolution des espèces par : « *saut* » trouve son origine dans des événements catastrophiques qui frappent au hasard sans effectuer un tri entre les organismes les moins adaptés : « *Peut-être que le sinistre faucheur ne travaille que durant de brefs épisodes d'extinction de masse, provoqués par des catastrophes écologiques imprévisibles (elles-mêmes déclenchées par l'entrée en collision de la Terre avec des météores ou des comètes) ? Des groupes entiers peuvent survivre ou périr pour des raisons n'ayant aucun rapport avec les bases darwiniennes du succès en temps normal* » (Gould, 1991, p. 46). Il n'y a donc aucune garantie qu'une espèce parfaitement adaptée à un environnement ne soit pas victime d'une catastrophe naturelle, laissant alors la place à d'autres espèces épargnées sans pour autant garantir que cette évolution soit le résultat d'une sélection optimale.

Deuxièmement, il est intéressant de noter que pour les biologistes : « *la nature n'optimise nullement ; au contraire, ils insistent sur le caractère largement sous-optimal des solutions qui apparaissent* » (Chiappori, 1984, p. 92). D'ailleurs, C. Darwin lui-même considère que le caractère d'optimisation n'est pas présent dans la nature lorsqu'il conclut : « *Nous ne devons pas non plus nous étonner de ce que toutes les combinaisons de la nature ne soient pas à notre point de vue absolument parfaites, l'œil humain, par exemple, et même que quelques-unes soient contraires à nos idées d'appropriation. Nous ne devons pas nous étonner de ce que l'aiguillon de l'abeille cause souvent la mort de l'individu qui l'emploie ; de ce que les mâles, chez cet insecte, soient produits en aussi grand nombre pour accomplir un seul acte, et soient ensuite massacrés par leurs sœurs stériles ; de l'énorme gaspillage du pollen de nos pins [...]* » (Darwin, 1906, p. 556).

En fait, pour F. Jacob, le processus de « *sélection naturelle* » qui est loin d'être optimal, peut être comparé non pas à un ingénieur qui fabriquerait des produits approchant le niveau de la perfection, mais à un « *un bricoleur qui ne sait pas encore ce qu'il va produire, mais récupère tout ce qui lui tombe sous la main, les objets les plus hétéroclites, bouts de ficelle, morceaux de bois, vieux cartons pouvant éventuellement lui fournir des matériaux ; bref, un bricoleur qui profite de ce qu'il trouve autour de lui pour en tirer quelque objet utilisable. [...]* Ce qu'il produit au final est généralement relié à aucun projet spécifique, et il résulte d'une série d'événements contingents » (Jacob, 1977, p. 1163-1164). De ce fait, le résultat du processus de sélection doit alors être appréhendé comme étant une solution qui peut s'avérer efficace compte tenu des changements enregistrés dans l'environnement sans pour autant être jugée optimale.

On retrouve cette idée de « *bricolage* » dans l'explication fournie par S. Gould à propos de l'évolution du pouce du panda (Gould, 1992). Dans cet article, S. Gould pose la question de savoir comment le panda, qui fait partie de la famille des ursidés, peut-il utiliser ses doigts de façon si habile. Alors que chez les ours, les doigts servent à courir, griffer, gratter, le panda utilise ses pattes avant pour manipuler avec dextérité les pousses de bambou qui constituent presque exclusivement son régime alimentaire. S. Gould explique alors que le panda possède un sixième doigt qui lui permet de séparer plus facilement avec le reste de sa main les feuilles de bambou pour n'en conserver que les pousses. Or, cette sorte de pouce, qui n'est pas en réalité un doigt, est le résultat d'un remodelage anatomique du sésamoïde radial⁴⁵⁰ permettant

⁴⁵⁰ S. Gould précise qu' : « *anatomiquement, le « pouce » du panda n'est pas un doigt. Il est construit à partir d'un os appelé le sésamoïde radial (du radius), normalement un des petits os formant le poignet. Chez le panda, le sésamoïde radial est très développé et si allongé que sa taille atteint presque celle des os des phalanges des vrais doigts* » (Gould, 1992, p. 22).

au panda de s'adapter à son nouveau régime alimentaire. Son développement s'explique par le fait que son vrai pouce, étant trop spécialisé, n'a pu devenir un doigt opposable, apte à la manipulation des feuilles. Cette curieuse disposition chez le panda constitue donc pour S. Gould la preuve d'une adaptation assez efficace à défaut d'être optimale : « *Le panda est donc contraint de se servir des organes disponibles et de choisir cet os du poignet hypertrophié, solution quelque peu maladroite mais très fonctionnelle. Le pouce du panda ne remportera pas de prix au concours Lépine de la nature. Selon l'expression de Michael Ghiselin, ce n'est qu'un truc et non un mécanisme élégant. Mais il atteint le but recherché et nous passionne d'autant plus que ses éléments de départ ne sont pas ceux que l'on aurait pu imaginer* » (Gould, 1992, p. 28).

En ce qui concerne les sciences sociales, il semble là aussi que les analyses empiriques démontrent que l'hypothèse d'un processus de sélection occasionnant une adaptation optimale des acteurs est loin d'être évidente car elle implique des conditions trop restrictives⁴⁵¹. Il semble préférable de dissocier le processus de sélection de l'objectif de maximisation pour y préférer celui de satisfaction tel que le propose H. Simon (1959). Ce dernier propose d'utiliser un modèle dans lequel l'agent, contraint de s'adapter, évalue, grâce à sa rationalité procédurale, les diverses alternatives possibles avant de choisir celle qui dépasse son seuil de satisfaction : « *La notion de satiation ne joue pas de rôle dans la théorie économique classique, alors qu'elle est plutôt prééminente dans le traitement de la motivation en psychologie. Dans la plupart des théories psychologiques, la motivation d'agir provient de pulsion, et l'action se termine quand la pulsion est satisfaite [...] Si nous essayons d'expliquer le comportement économique dans les termes de cette théorie, nous devons considérer que le but de l'entreprise n'est pas la maximisation du profit mais l'atteinte d'un certain niveau de profit, la réalisation d'une certaine part de marché ou d'un certain niveau de ventes. Les entreprises préfèrent essayer de « satisfaire » plutôt que maximiser* » (Simon, 1959, p. 262-263).

b) Performance théorique et efficacité.

La théorie économique intervient, tel un filtre cognitif, dans la formation des représentations sociales des individus sur les phénomènes économiques auxquels ils sont confrontés. A ce

⁴⁵¹ Pour D. North, le modèle des néoclassiques nécessite l'existence de conditions tellement contraignantes qu'elles s'avèrent être exceptionnelles (North, 1994, p. 360).

titre, la performance peut devenir un élément générateur de situations sous-optimales sur les marchés, dès lors que la réalité ne se conforme pas, au final, à l'évolution attendue dans les modèles économiques. Afin d'illustrer cette affirmation, nous proposons de revenir sur l'analyse de la crise financière actuelle qui constitue, selon A. Orléan : « *l'occasion d'observer la puissance performative de la théorie économique* » (Orléan, 2009, p. 57).

Pour A. Orléan, la transformation du capitalisme, liée à l'abandon de la régulation fordiste, a eu pour but de faciliter la titrisation en assurant une plus grande liberté de circulation des mouvements de capitaux. Ceci n'a été possible que grâce au primat accordé à la finance de marché : « *Notons que ce projet de grande envergure possède, dans la théorie de l'efficience, un atout maître. En effet, celle-ci lui apporte une armature intellectuelle d'une grande cohérence et d'une grande richesse. Nous verrons d'ailleurs que son rôle a été considérable : elle inspire les réformes, elle élabore les raisons susceptibles de convaincre et elle fournit les techniques d'évaluation nécessaires au fonctionnement des marchés. Sur tous ces plans – théorique, idéologique et pratique –, elle a joué un rôle stratégique* » (Orléan, 2009, p. 53).

C'est donc bien la forte croyance dans l'efficience du marché qui a permis le développement des produits dérivés, facilitant ainsi la diffusion et l'échange du risque, à l'origine de l'effondrement des subprimes. Or, comme le rappelle A. Orléan : « *Une fois qu'a émergé une telle croyance, à savoir une fois que le marché a pu constater son aptitude effective à créer de la richesse, il en soutiendra vivement la légitimité contre les critiques, d'où qu'elles viennent. L'aveuglement au désastre trouve ici son fondement essentiel* » (Orléan, 2009, p. 43). Au final, pour A. Orléan, la crise financière reflète non pas la réalisation de comportements irrationnels mais, au contraire, la poursuite de comportements réfléchis, basés sur des arguments empiriques et surtout théoriques⁴⁵².

L'épisode récent de la crise financière apporte une nouvelle fois la preuve que l'*économie-discipline* agit concrètement dans le conditionnement des comportements économiques en

⁴⁵² A. Orléan explique par exemple, que la thèse du retournement du marché immobilier américain trouvait peu de partisans parmi les économistes avant qu'elle se vérifie dans la pratique : « *Elle a contre elle une série d'arguments à la fois d'ordre empirique et théorique, que viennent confirmer diverses prévisions macroéconomiques, sans compter le prestige propre à Alan Greenspan puis Ben Bernanke. Il faut encore ajouter à tout cela plusieurs études académiques. Fondées sur des analyses économétriques solides, elles nient que l'évolution observée aux Etats-Unis soit une bulle. Elles soutiennent que l'argumentation constatée des prix est conforme aux fondamentaux, à savoir le niveau très bas des taux d'intérêt et une meilleure qualité des logements. En conclusion, puisqu'il ne s'agit pas de bulle, il n'y a pas lieu de craindre une correction baissière* » (Orléan, 2009, p. 41).

transformant la perception de la réalité. Il démontre par ailleurs que l'effondrement des marchés est en partie dû à la croyance dans les informations données par les modèles économiques néoclassiques, qui font de l'efficacité des institutions marchandes un dogme.

D'un point de vue général, l'intégration de l'encastrement cognitif des comportements économiques permet non seulement de considérer que ces derniers sont à la recherche de solutions à leur besoin satisfaisantes et non optimales, mais aussi que les connaissances conditionnées par la science économique peuvent conduire les individus à ne pas maximiser leur richesse.

2.3.4. L'action de la culture sur le processus de sélection.

Une des affirmations centrales de la sociologie économique est que les résultats des choix pris par les individus ne peuvent être compris indépendamment du contexte culturel dans lequel les décisions économiques sont encadrées. Dès lors, l'analyse de la performance économique implique de prendre en considération l'action contraignante exercée par la culture (Zukin & Di Maggio, 1990) ou l': « *idéologie* » (North, 1988) sur les changements institutionnels. En ce sens, on assiste à un renversement du lien de causalité reliant les institutions et le niveau de performance économique. Alors que pour le « *paradigme évolutionnaire classique* », la maximisation de l'utilité est prise initialement comme un mode de sélection des institutions, l'approche sociologique considère au contraire que les dynamiques institutionnelles, fondées entre autres sur des contraintes informelles deviennent les déterminants de la performance économique, pouvant alors provoquer l'existence de solutions sous-optimales.

Par exemple, dans son étude du souk de Sefrou, C. Geertz explique comment l'Islam en tant que force culturelle façonne le bazar : « *A Sefrou, l'institution religieuse ne se contente pas de sanctionner le commerce : elle s'engage en lui* » (Geertz, 2003, p. 94). Il décrit notamment le rôle du *habous*⁴⁵³, institution cruciale dans l'économie du bazar qui impose qu'à l'intérieur du souk, les magasins et autres ateliers soient distribués dans le cadre d'un système d'enchères. Une fois qu'un commerçant a acquis le droit d'utiliser un local vide, ce droit lui est accordé à vie, à condition de payer des loyers dont le montant n'est jamais renégocié. Or, cette spécificité liée aux règles religieuses appliquées dans le cadre du souk s'oppose à l'hypothèse

⁴⁵³ Les *habous* désignent dans le droit musulman une législation propre aux biens fonciers. Ils représentent des propriétés matérielles de mainmorte, c'est-à-dire des biens sur lesquels le propriétaire détient un usufruit à vie.

de maximisation du profit à plusieurs titres. Premièrement, l'absence de réévaluation des loyers sur de très longues périodes fait que le coût locatif est extrêmement dérisoire par rapport aux gains potentiels. Deuxièmement, C. Geertz précise qu'il n'y a pas de commerce de sous-locations : « *parce qu'on considère immoral de faire un profit sur un bien habous* » (Geertz, 2003, p. 96). Enfin, lors du décès du propriétaire du *habous*, le droit est remis en vente aux enchères, toutefois dans la pratique : « *les autres commerçants ne surenchérissent pas contre ses héritiers* » (Geertz, 2003, p. 96).

En outre, la prise en compte de l'encastrement culturel des actions économiques contribue à remettre en cause l'hypothèse néoclassique d'un processus de sélection efficient aboutissant à l'apparition d'une solution unique et optimale. Il s'agit plutôt de comprendre comment la culture qui conditionne la perception des agents et détermine leur prise de décision, génère, selon les contextes socio-historiques, des équilibres multiples améliorant ou réduisant la performance de l'économie. Les difficultés du développement économique des pays de l'Est étudiées par D. North (1994) constituent à ce titre une illustration concrète de l'action contraignante de la culture sur le changement économique d'un pays. On peut y lire que la volonté de transposer les solutions libérales aux pays de l'Est ne s'est pas avérée efficiente. Pour D. North, ceci s'explique par le fait que, si l'application de règles formelles visant à libéraliser l'économie a bien été mise en œuvre rapidement, l'absence de changement dans le même temps des normes informelles a finalement empêché ces pays d'atteindre le niveau de croissance économique escompté : « *Du fait que c'est les normes qui fournissent la « légitimité » pour établir les règles, le changement révolutionnaire n'est jamais aussi révolutionnaire que ces supporters le désirent, et la performance sera différente de celle anticipée. Et les économies qui adoptent les règles formelles d'une autre économie obtiendront des caractéristiques de performances différentes de celle-ci à cause de normes informelles et d'une mise en application différentes. Il en découle que le transfert des règles politiques et économiques formelles d'économies de marché occidentales ayant réussi à des économies du tiers monde ou d'Europe de l'Est ne constitue par une condition suffisante pour une bonne performance économique. La privatisation n'est pas la panacée pour solutionner la faible performance économique* » (North, 1994, p. 366). On voit bien à travers cet exemple l'emprise qu'exerce la culture sur le processus d'évolution économique. Pour D. North, le changement institutionnel ne peut donc être étudié du seul point de vue de la transformation des règles formelles. Il nécessite au contraire d'intégrer le différentiel de temporalité existant en matière d'évolution des institutions formelles et informelles. Alors que les institutions

informelles évoluent lentement et de façon continue, les institutions formelles peuvent changer très rapidement et de façon abrupte. Dès lors, c'est bien : « *cette différence de dynamique des institutions lentes qui peut faire que des institutions rapides sont inadéquates dans certains pays* » (Roland, 2004, p. 25).

On comprend mieux, à travers cette illustration, l'intérêt de prendre en compte l'enchevêtrement des conditions d'encastrement afin d'explicitier les raisons de l'échec des politiques dans leur tentative d'exporter la : « *meilleure pratique institutionnelle* » (Roland, 2004, p. 25). En effet, on retrouve ainsi l'action performative de la science économique à travers la croyance des économistes dans le succès des modèles libéraux, l'action des groupes de pression constitués en réseaux pour bénéficier en priorité du changement institutionnel, et l'action restrictive des normes informelles sur l'application des règles formelles.

Section 3. Les apports de la théorie de la dépendance au chemin dans la compréhension de la dynamique institutionnelle.

La dépendance au chemin est une théorie récente, développée initialement par P. David (1985) et B. Arthur (1989, 1994), caractérisée par la place accordée à l'action contraignante et durable du passé vis-à-vis des décisions présentes et futures (Puffert, 2008). Elle se positionne, à ce titre, en tant qu'alternative au modèle néoclassique et à ses hypothèses d'équilibre stable et de sélection efficiente (Gartland, 2005, p. 687). En effet, à travers l'idée de dépendance au chemin, il s'agit de considérer que l'ajustement marginal des individus, suite à de : « *petits événements historiques* » (Arthur, 1989, p. 117), ne converge pas vers un équilibre unique d'allocation (Puffert, 2003, p. 63) et peut conduire au verrouillage d'une solution sous-optimale (Arthur, 1989, p. 117).

Par exemple, M. Roe (1996) se demande pourquoi lorsqu'on regarde le tracé de certaines routes on se retrouve face à une série de virages chronophages et dangereux alors qu'il serait plus pertinent d'avoir un tracé rectiligne. Il explique alors que peut-être plusieurs décennies auparavant sur cette route inexistante, un vendeur de fourrures avait pour la première fois ouvert un chemin, en faisant attention à bien contourner des sites dangereux tels que des tanières à loups (Roe, 1996, p. 643). Plusieurs années plus tard, alors que des voyageurs se

présentaient avec leur charriot sur ce chemin, ces derniers avaient choisi alors de creuser le même sillon que le vendeur, élargissant le chemin initial. Plus tard encore, suite à l'installation d'usines et d'habitations au bord de ce chemin, les promoteurs avaient élargi le chemin et l'avaient pavé pour en faire une route accessible aux camions. Or, suite à tous ces investissements, il était devenu désormais trop coûteux de revoir le tracé de cette route sinueuse, alors même que les raisons initiales avaient depuis longtemps disparu. Dès lors, bien qu'aujourd'hui il semble qu'un tracé différent serait sûrement choisi par les autorités, ces dernières restent dépendantes du chemin creusé précédemment par le vendeur de fourrures. Cette illustration démontre tout l'intérêt que doit porter l'analyse des phénomènes économiques aux événements historiques en raison de leur persistance dans les décisions économiques futures⁴⁵⁴.

A ce titre, afin de mieux comprendre les situations de dépendance au chemin et leurs conséquences en matière de résultats économiques, nous proposerons dans cette section d'analyser, en premier lieu, les conditions d'une dépendance au chemin (3.1). Puis, nous distinguerons les phases de la formation du chemin avant d'en expliquer les conséquences (3.2). Nous poursuivrons alors par une description des différents domaines d'application du concept de dépendance au chemin (3.3). Enfin, nous terminerons par la présentation de notre propre modèle dynamique d'«*embranchement institutionnel*» qui, tout en partant de situations caractérisées par une dépendance au chemin, propose d'expliquer à la fois les variables à l'origine de bifurcations institutionnelles ainsi que les facteurs contribuant au maintien de l'ancienne trajectoire (3.4).

3.1. Les conditions d'une dépendance au chemin.

Selon D. Puffert, l'histoire est considérée par les néoclassiques comme une : « *simple source de données pour tester les théories* » (Puffert, 1999, p. 1). Dans le meilleur des cas, l'histoire n'exerce qu'un rôle mineur dans la détermination des variables exogènes que sont les technologies, les institutions car ces dernières conduisent vers un équilibre unique optimal. A

⁴⁵⁴ Il est possible de démontrer que les décisions passées ont une influence allant au-delà du domaine initial. Ainsi, si l'on revient sur l'exemple du chemin emprunté par le vendeur de fourrures, M. Roe poursuit en précisant que le fait qu'il y ait beaucoup de virages sur la route peut alors orienter la recherche technologique afin de proposer des systèmes de conduite axés sur la tenue de route et que si ces technologies sont alors bruyantes, elles donneront lieu à la construction de murs sonores (Roe, 1996, p. 644). Le choix du chemin suivi par le vendeur de fourrures peut avoir au final une incidence sur de nombreuses activités économiques.

l'opposé, la théorie de la dépendance au chemin accorde une place conséquente à l'histoire, en considérant que : « *les changements d'évolution du passé déterminent directement les possibilités d'aujourd'hui et de demain* » (Hathaway, 2001, p. 116). Ce positionnement critique vis-à-vis de la théorie néoclassique conduit la théorie de la dépendance au chemin à remettre en cause, premièrement, l'hypothèse selon laquelle la solution retenue au final est efficiente et, deuxièmement, l'idée que les décisions puissent être réversibles dès lors qu'une solution supérieure s'avère disponible. Il s'agit d'une part de souligner que les choix présents dépendent des : « *conditions historiques antérieures* » (Mahoney, 2001, p. 112) (3.1.1). Et d'autre part, d'indiquer qu'à la suite d'un processus d'autorenforcement généré par des rendements croissants (3.1.2) mais aussi justifié parfois par des arguments non économiques (Mahoney, 2000) (3.1.3), la solution retenue parmi les alternatives initiales devient difficilement réversible.

3.1.1. Dépendance au passé : une condition nécessaire mais pas suffisante.

Pour les analystes, le recours au concept de dépendance au chemin repose sur un argument fondamental, à savoir que l' : « *histoire compte* » (David, 1997, p. 4) dans la détermination des comportements économiques. On peut résumer cette hypothèse à travers l'argument selon lequel si A effectue son choix en t_0 , il affectera en quelque sorte les conditions des choix futurs en t_1 ⁴⁵⁵. Ainsi, l'histoire compte en raison de la continuité temporelle, car : « *les choix d'aujourd'hui et de demain sont déterminés par le passé. Et le passé peut seulement être rendu intelligible en tant qu'histoire du changement institutionnel* » (North, 1990, préface, p. vii). Cet argument peut être rapproché de la critique formulée par la sociologie historique de W. Sewell à propos des analyses qui renoncent : « *à l'histoire au profit des histoires sur le mode du 'comme si'* » (Sewell, 1987, p. 171). Pour ce dernier, il est au contraire indispensable « *de spécifier avec plus de rigueur théorique et empirique les processus dialectiques complexes par lesquels des systèmes sociaux réels sont transformés par des acteurs historiquement datés et situés* » (Sewell, 1987, p. 171). Ainsi, il est préférable d'abandonner la conception expérimentale basée sur : « *une uniformité des lois causales à travers le temps et une indépendance causale de chaque séquence d'événements vis-à-vis des événements*

⁴⁵⁵ D. Breznitz démontre par exemple la continuité de l'histoire en prenant une illustration prise dans la vie quotidienne : « *Si j'arrive à la maison l'après-midi et que je décide que je vais prendre mon Lapsang Souchong avec la dernière tranche de citron de mon frigo, je vais affecter les choix de la maison en matière de thé pris dans la soirée* » (Breznitz, 2010, p. 13).

précédents et à venir » (Sewell, 1996, p. 262) au profit d'une conception événementielle⁴⁵⁶ de la temporalité qui ne retient pas l'idée d'une indépendance causale à travers le temps, mais considère que : « *les événements sont normalement « path dependent », c'est-à-dire que, ce qui est arrivé à un point antérieur dans le temps affectera les résultats possibles de la séquence d'événements ayant lieu à un point ultérieur dans le temps* » (Sewell, 1996, p. 262-263). En ce sens, on peut considérer que la théorie de la dépendance au chemin partage avec la théorie du chaos l'hypothèse de sensibilité aux conditions initiales : « *De petits changements dans la position d'origine entraîne de très grands changements en matière de résultats* » (Roe, 1996, p. 642).

Cependant, si l'affirmation « *history matters* » permet de dire qu'il n'est pas possible de d'appréhender les décisions présentes et futures sans se référer aux décisions passées, elle n'induit pas pour autant que ces décisions aillent dans la même direction (Pierson, 2000, p. 252). Il est donc réducteur de vouloir ramener la dépendance au chemin à une simple « *dépendance au passé* » (Antonelli, 1999, p. 13).

Par conséquent, il s'agit de prendre en considération, au delà du poids de l'histoire, le fait que les décisions prises ont tendance à restreindre les choix présents et futurs en raison d'un coût de changement élevé. Cela oblige alors à intégrer dans l'explication des situations de dépendance au chemin l'existence d'un processus d'autorenforcement, obtenu notamment suite à la réalisation de rendements croissants.

3.1.2. L'existence de rendements croissants.

Dans les études économiques portant sur le phénomène de dépendance au chemin, le : « *processus d'autorenforcement ou processus de rétroaction positive* » (Pierson, 2000, p. 252) s'explique par l'existence de rendements croissants pouvant conduire au verrouillage de la solution retenue. Selon B. Arthur, on peut distinguer quatre mécanismes à l'origine de rendements croissants : des coûts d'installation ou des coûts fixes conséquents (*large set-up or fixed costs*) (a), des effets d'apprentissage (*learning effects*) (b), des effets de coordination

⁴⁵⁶ Dans l'approche événementielle de W. Sewell les résultats sont dépendants de l'ordre des événements. Dès lors, chaque événement apparaît comme une condition nécessaire de celui qui lui succède dans la séquence historique.

(*coordination effects*) (c) et enfin des anticipations adaptatives (*adaptive expectations*) (d) (Arthur, 1994, p. 112).

a) *Les coûts d'installation ou coûts fixes.*

Certaines technologies peuvent nécessiter des coûts d'installation très importants dès le départ (ex. construction d'un parc de centrales nucléaires), ce qui incite fortement les acteurs à privilégier l'option choisie initialement plutôt que d'envisager d'investir dans le développement de nouvelles technologies.

b) *Les effets d'apprentissage.*

L'ensemble des connaissances acquises lors d'opérations menées dans des systèmes complexes favorise l'apparition de rendements croissants à mesure que la solution retenue est conservée dans le temps. Par exemple, le fait de travailler systématiquement sous le même système d'exploitation (Windows ou OS) favorise le niveau de compétences des individus. La répétition permet d'avoir un usage plus efficace car la solution apprise par les individus est inconsciemment mobilisée à chaque fois que la même problématique survient. Ceci a pour conséquence d'inciter les individus à avoir un comportement conservateur et à préférer introduire des innovations dans la même technologie plutôt que d'expérimenter d'éventuelles alternatives concurrentes. Ces effets d'apprentissage sont à l'origine de ce que C. Mantzavinos, D. North & S. Shariq appellent un : « *sentier de dépendance cognitive [...] qui mènera finalement à un sentier de dépendance économique* » (Mantzavinos & al., 2009, p. 487).

c) *Les effets de coordination.*

Il est d'autant plus intéressant pour un individu d'utiliser un objet technologique que ce dernier est aussi employé par d'autres individus. Cela renvoie à l'idée d'externalité de réseau positive caractérisée par le fait que les technologies, les institutions voient leur attractivité croître à mesure qu'augmente le nombre de leurs utilisateurs. Ceci est particulièrement visible dans les cas où les technologies sont reliées entre elles. On peut citer quelques exemples comme les ordinateurs et les logiciels, les téléphones et leurs accessoires, les automobiles et les stations essence. Dans ce cas, l'utilisation croissante d'une technologie favorise

l'investissement dans les infrastructures associées, ce qui renforce en retour la volonté d'utiliser la technologie choisie.

d) Les anticipations adaptatives.

Si l'on considère qu'en raison de la présence d'effets de coordination il serait coûteux d'investir dans une technologie non retenue par la plupart des individus, les agents sont alors tenus de baser leur choix technologique sur les anticipations qu'ils font des futurs usages communs. Ainsi, en adoptant la technologie qu'ils considèrent dans l'avenir comme étant la plus répandue, les acteurs contribuent à son développement, telle une prophétie autoréalisatrice.

Ces mécanismes favorables au développement d'un processus d'autorenforcement ne se limitent pas au seul domaine technologique et peuvent être appliqués à l'ensemble des constructions sociales. P. Pierson précise ainsi que les initiatives sociales, comme la création d'organisations ou d'institutions : « *habituellement impliquent des coûts de lancement ; des individus ou bien encore des organisations, qui apprennent en pratiquant ; les avantages de nos activités individuelles ou celles d'une organisation sont souvent valorisées si elles sont coordonnées ou « correspondent » aux activités des autres acteurs ou organisations ; il est assez important de parier sur le bon cheval, ce qui fait qu'on adapte nos actions à la lumière de nos anticipations sur les actions des autres* » (Pierson, 2000, p. 254).

Au final, les mécanismes à l'origine de rendements croissants peuvent favoriser une certaine inertie sociale en conduisant les acteurs économiques, malgré la proposition de solutions plus efficaces (meilleure technologie, organisation, institution...), à conserver l'alternative retenue initialement.

3.1.3. Encastrement et processus d'autorenforcement.

Dans la conception initiale de la dépendance au chemin proposée par les économistes, les arguments retenus sont uniquement économiques. Le processus historique de formation du chemin s'explique par une des formes de l'autorenforcement, à savoir la présence de rendements croissants. Selon cette conception économique : « *utilitariste* » (Mahoney, 2000, p. 517), la reproduction des institutions, même lorsqu'elles sont jugées non optimales, reste

avant tout le résultat d'un choix opéré par des acteurs rationnels en fonction d'un arbitrage « *coûts – avantages* ». Dans cette logique, les acteurs rationnels ont tendance à reproduire les institutions dès lors qu'ils bénéficient d'effets d'apprentissage, d'effets de coordination, d'anticipations adaptatives ou parce qu'ils font face à des coûts d'investissement irrécupérables (Mahoney, 2000, p. 518). Toutefois, cette approche « *utilitariste* » apparaît trop restrictive pour rendre compte de la totalité des caractéristiques des processus de dépendance au chemin. D'où la proposition d'inclure d'autres dimensions afin d'élargir le champ d'explication du processus d'autorenforcement. Parmi les tentatives théoriques d'explication du processus d'autorenforcement, celle de J. Mahoney⁴⁵⁷ permet d'intégrer notamment les arguments du « *pouvoir* » et de la « *légitimation* » (Mahoney, 2000, p. 517). L'intérêt de cette nouvelle approche repose alors sur la prise en compte d'arguments sociologiques venant compléter la conception « *utilitariste* » de la dépendance au chemin formulée par les économistes.

Nous proposons de revenir sur les arguments de pouvoir (a) et de légitimation (b) présentés par J. Mahoney afin de montrer que son approche consiste au final à prendre en considération les formes d'encastrement à l'œuvre dans le processus d'autorenforcement à l'origine d'une situation de dépendance au chemin.

a) *L'argument du pouvoir.*

Pour J. Mahoney, « *l'argument du pouvoir* » se distingue de l'approche « *utilitariste* » car, d'une part, il prend en considération la distribution inégale des avantages et des bénéfices réalisée par les institutions et, d'autre part, elle souligne les conflits d'intérêts dans la reproduction des institutions entre des acteurs ayant des dotations en ressources inégales (Mahoney, 2000, p. 521). Par conséquent, grâce à la prise en compte du « *pouvoir* », il est alors possible de conclure qu'à la suite d'événements contingents, certains groupes favorisés par le cadre institutionnel vont essayer de conserver leur position avantageuse en cherchant à renforcer les institutions existantes.

On retrouve, dans l'intérêt que porte J. Mahoney au rôle des groupes sociaux dans le mécanisme de reproduction institutionnelle, les mêmes arguments que ceux présents dans la

⁴⁵⁷ La typologie de J. Mahoney est reprise par K. Thelen dans son évocation des approches non historiques à propos de l'émergence et de l'évolution des institutions (Thelen, 2003, p. 19).

thèse de l'encastrement structural⁴⁵⁸ (Granovetter, 1985). Le phénomène de dépendance au chemin s'expliquerait en partie en raison de l'action contraignante qu'exerce la structure des réseaux sociaux sur l'action économique⁴⁵⁹.

Par ailleurs, l'intégration par J. Mahoney du processus conflictuel conduisant les groupes d'acteurs à agir pour maintenir ou changer les institutions revient à prendre en considération l'encastrement politique de l'action économique, c'est-à-dire la : « *manière par laquelle les institutions économiques et les décisions sont formées par une lutte pour le pouvoir qui implique les acteurs économiques* » (Zukin & Di Maggio, 1990, p. 20).

b) L'argument de la légitimation.

L'autre argument sur lequel s'appuie J. Mahoney, pour expliquer les mécanismes de reproduction des institutions, est celui de la « *légitimation*⁴⁶⁰ » qui correspond à l'ensemble des : « *croyances et des orientations subjectives des acteurs concernant ce qui est approprié ou moralement correct* » (Mahoney, 2000, p. 523). Il s'agit d'expliquer la formation de la dépendance au chemin en démontrant qu'une fois les institutions sélectionnées, celles-ci sont renforcées à travers un : « *processus de légitimation croissante* » (Mahoney, 2000, p. 523).

Au cours de ce processus, on assiste à la création d'un cycle d'autorenforcement entre l'institution et sa légitimité : alors que l'institution initialement retenue est reproduite en raison de sa légitimité, la reproduction de cette dernière vient à son tour renforcer sa légitimité. A travers cet argument, J. Mahoney s'intéresse aux aspects normatifs de l'action sociale. En ce sens, il partage l'argument de K. Thelen qui considère les institutions comme : « *incarnant des modes culturels de compréhension du monde collectivement définis* » (Thelen, 2003, p. 21). Dans cette perspective, les institutions informelles participent au maintien de la

⁴⁵⁸ Pour M. Granovetter, le concept d'encastrement structural permet de considérer que les institutions économiques sont construites à partir des ressources mobilisées par les acteurs via leurs réseaux sociaux (Swedberg & Granovetter, 1994, p. 133).

⁴⁵⁹ M. Granovetter précise qu'il a généralisé l'idée de dépendance au chemin aux formes organisationnelles et institutionnelles. Il donne alors l'exemple du cas du secteur électrique aux Etats-Unis. Dans cette étude, il démontre avec P. McGuire que la solution retenue au 19^{ème} siècle pour produire de l'énergie ne reposait pas sur un critère d'efficacité technologique mais s'expliquait par : « *certaines événements historiques, contingents, encadrés dans la structure des réseaux sociaux, de la mobilisation de capitaux et des relations entre des acteurs centraux et le gouvernement* » (Granovetter, 1990, p. 107).

⁴⁶⁰ Bien que J. Mahoney ne fasse pas référence à D. North lorsqu'il décrit l'argument de la légitimation, on peut tout de même penser qu'il existe une similitude entre les deux approches. En effet, on peut déjà lire chez D. North que les modèles mentaux partagés, reflétant un système de croyances communes, sont traduits sous la forme d'institutions largement conçues pour être légitimées (Denzau & North, 1994).

trajectoire empruntée jusqu'à obtenir une situation d'équilibre correspondant à la : « *définition sociale de la réalité de telle façon que certaines manières d'agir sont considérées comme la manière adéquate, si ce n'est la seule, de faire les choses* » (Scott & Meyer, 1994, p. 234). Par conséquent, la compréhension du phénomène de dépendance au chemin requiert de porter une attention spécifique au rôle joué par des institutions informelles ayant pour caractéristiques d'être plus difficiles à faire évoluer (Roland, 2004).

3.2. Le processus de dépendance au chemin : formation et propriétés.

Le modèle économique orthodoxe vise à rendre compte d'un : « *monde potentiellement prédictible et efficient* » (Pierson, 2000, p. 253). Or, certaines activités économiques soumises à la loi des rendements croissants ne peuvent être étudiées à travers le prisme du modèle traditionnel. Il est alors nécessaire, pour comprendre dans ce type de situation comment un résultat a été sélectionné, de proposer un nouveau modèle économique qui décrit le processus qui a conduit le système, suite à de petits événements, à graviter autour de ce résultat plutôt qu'autour d'un autre (Arthur, 1994, p. 28). Pour ce faire, il est possible de décrire les phases du processus de dépendance au chemin (3.2.1) en démontrant que la dynamique du processus d'autorenforcement à l'œuvre dans la formation du chemin repose sur des caractéristiques spécifiques (3.2.2).

3.2.1. La formation du chemin.

La dépendance au chemin est une théorie dynamique qui repose sur l'analyse de la « *séquence de dépendance au chemin* » (David, 1985). A ce titre, il est possible de distinguer trois phases dans le processus de création du chemin soumises à des régimes différents : la phase de préformation du chemin (a), la phase de formation du chemin (b) et la phase de verrouillage (c) (Cf. Figure n°4.).

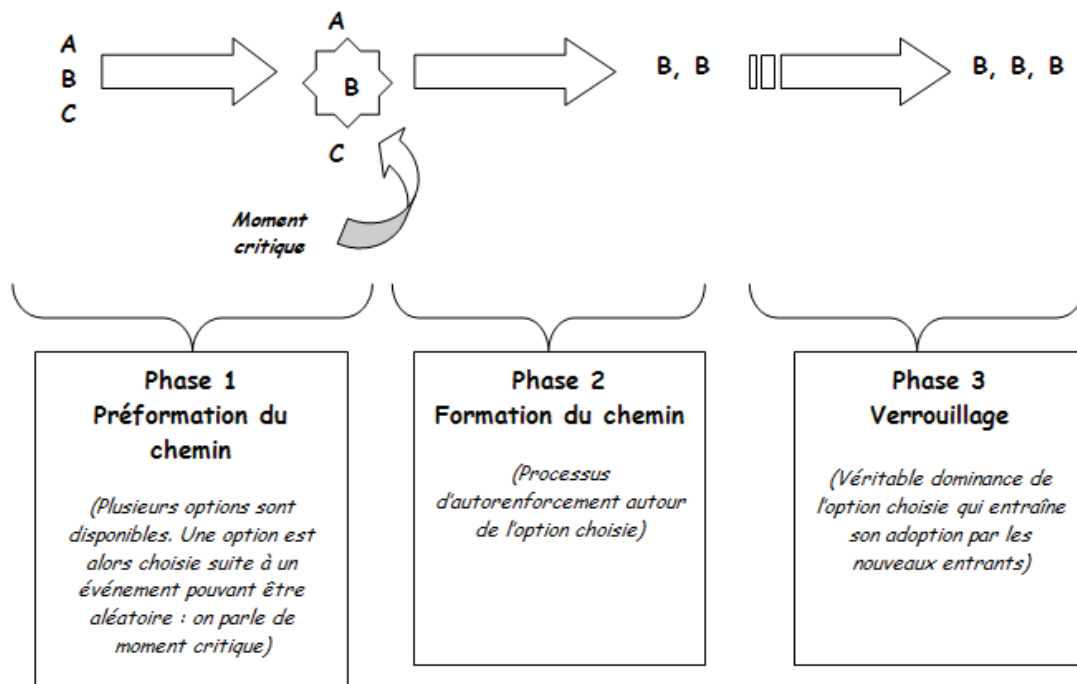


Figure n°4 : Processus de formation du chemin (Source : Sydow & al., 2009, p. 692).

a) La phase de préformation du chemin.

La première phase correspond à une phase de préformation du chemin qui est définie par la contingence⁴⁶¹. Au cours de cette séquence, les choix ne sont pas encore contraints et les décisions sont influencées par des : « *occurrences contingentes qui ne peuvent être expliquées sur la base d'événements prioritaires ou de conditions initiales* » (Mahoney, 2000, p. 511). Par contre, une fois qu'une décision est prise, celle-ci s'apparente à un « *petit événement* » (Arthur, 1989, p. 117) qui va donner lieu par la suite à la formation d'un processus dynamique d'autorenforcement. Ce moment, au cours duquel la dépendance au chemin commence à se formaliser, représente un : « *moment critique*⁴⁶² » (Collier & Collier, 1991, p. 30), qui est alors caractérisé par l'adoption d'une solution parmi plusieurs alternatives disponibles. Pour J. Mahoney, ce moment est critique : « *parce qu'une fois qu'une option particulière est choisie,*

⁴⁶¹ La notion de contingence fait référence à : « *l'incapacité de la théorie à prédire que ce soit de façon déterministe ou probabiliste, l'apparition d'un résultat spécifique* » (Mahoney, 2000, p. 513).

⁴⁶² Le concept de moment critique contient trois composants : « *l'affirmation qu'un changement significatif est apparu à l'intérieur de chaque situation, l'affirmation que ce changement a eu lieu sous différentes formes dans de différentes situations, et une hypothèse qui explique ses conséquences* » (Collier & Collier, 1991, p. 30).

il devient progressivement difficile de revenir au point initial, quand de multiples alternatives étaient encore disponibles » (Mahoney, 2000, p. 513).

b) La phase de formation du chemin.

Dans cette deuxième phase, suite à l'émergence de ce « *petit événement* », le champ des options se rétrécit fortement à tel point qu'il est très compliqué de modifier le choix effectué antérieurement. On constate alors l'influence durable exercée par la décision initiale sur la diffusion et l'adoption de la solution retenue. Cette phase de formation du chemin donne alors lieu à un nouveau régime : la dynamique du processus d'autorenforcement (Pierson, 2000, p. 252) qui se manifeste entre autres par l'apparition de rendements croissants (Arthur, 1989). Ainsi, à mesure que le temps passe, la reproduction de la solution choisie entraîne, dans le même temps, la baisse de la probabilité d'avoir un renversement de la direction suivie par les acteurs. Dès lors que la solution dominante émerge, le processus a tendance à devenir plus stable. Cette séquence d'autorenforcement conduit par conséquent le processus vers la dernière phase, marquée par un phénomène de : « *verrouillage* » (Arthur, 1989, p. 117).

c) La phase de verrouillage.

Cette troisième phase est matérialisée par l'apparition d'une véritable dépendance au chemin au modèle dominant, conférant à ce dernier un caractère qui pourrait être considéré comme déterministe (Koch & al., 2009, p. 70). Au cours de cette phase, le passage à d'autres alternatives n'est plus envisagé, compte tenu du cadre institutionnel existant et du rapport de force en présence : « *une fois qu'un comportement particulier est encastré dans les organisations (pour quelque raison que ce soit), une forte inertie au statu quo peut décourager d'autres comportements* » (Barnes & al., 2004, p. 372). Dans la pratique, les nouveaux entrants dans le domaine d'action sont incités à suivre le chemin en adoptant l'option existante, conférant au système une certaine rigidité, source de résultats potentiellement inefficients (Koch & al., 2009, p. 70).

Cependant, l'inertie sociale constatée dans cette phase ne doit pas pour autant occulter la capacité des acteurs à faire évoluer leur choix. Nous développerons cette possibilité lorsque nous analyserons l'hypothèse d'un éventuel déverrouillage.

3.2.2. Les propriétés du processus de dépendance au chemin.

Lorsque l'économie s'attache à expliquer le fonctionnement d'activités régies par la loi des rendements décroissants, la théorie économique traditionnelle est suffisante. Elle permet d'arriver à déterminer un résultat : « *unique, insensible à l'ordre dans lequel les choix sont pris, et insensibles aux petits événements qui surgissent au cours de la formation du marché* » (Arthur, 1994, p. 28). Par contre, lorsqu'elle se retrouve face à des secteurs complexes tels que ceux où l'économie est basée sur la connaissance (Arthur, 1994, p. 3), la théorie économique traditionnelle, focalisée sur la recherche d'équilibres uniques, échoue car elle n'intègre pas les conséquences liées à la présence d'un phénomène d'autorenforcement.

Pour B. Arthur, ce processus de rendements croissants est identifiable en raison de ses caractéristiques spécifiques : multiplicité des équilibres (a), contingence (b), rigidité (c) et non optimalité (d) (Arthur, 1996, p. 103).

a) L'existence d'équilibres multiples.

En raison de l'instabilité sur le marché, un grand nombre de résultats est envisageable. Il est de ce fait impossible de prédire à l'avance lequel va prévaloir au final. Par exemple, dans le domaine du traitement des terres agricoles face aux nuisibles, plusieurs techniques de désinsectisation⁴⁶³ sont réalisables sans que l'on puisse à l'avance déterminer celle qui sera appliquée par les agriculteurs (Cowan & Gunby, 1996).

b) La contingence.

Cette caractéristique du processus de dépendance au chemin rappelle que le résultat final est déterminé par la séquence particulière des décisions prises au commencement du processus. Ce type de situation a été modélisé en mathématiques à travers le processus de l'urne de Polya. Dans ce modèle mathématique, on imagine que l'on a une urne dans laquelle on a disposé deux boules de couleur (une noire, une rouge) et qu'à chaque tirage, on sort une boule (ex. boule noire) que l'on remet ensuite dans l'urne accompagnée d'une nouvelle boule ayant

⁴⁶³ Les agriculteurs disposent de plusieurs méthodes, telles que les pesticides ou bien encore la mise en place d'une lutte antiparasitaire intégrée (*Integrated Pest Management*) dont la caractéristique principale est son aspect écologique (Cowan & Gunby, 1996).

la même couleur. On réitère le tirage jusqu'à ce que l'urne soit pleine puis l'on regarde la distribution des boules colorées dans l'urne. On constate alors que les probabilités de tirage deviennent ainsi dépendantes des tirages antérieurement effectués. La séquence est donc cruciale car elle influence la distribution des boules. Les premiers tirages, ayant un : « *aspect considérablement aléatoire, ont un puissant effet sur les possibles équilibres qui vont en fait émerger* » (Pierson, 2000, p. 253). Il est donc important de ne pas oblitérer l'action durable que des événements accidentels ont pu avoir dans la formation du chemin. De simples événements peuvent au final avoir une incidence significative sur les résultats présents ou futurs, du fait qu'ils favorisent certaines alternatives en leur procurant un avantage supérieur face aux options concurrentes.

c) La rigidité.

Le processus de : « *rétroaction positive* » (Pierson, 2000, p. 252) donne lieu, à mesure qu'il prend de l'ampleur, à une inflexibilité en matière de changement d'options. En effet, à mesure qu'une alternative obtient une position dominante, les coûts de retour en arrière sont de plus en plus élevés. Cela conduit d'ailleurs M. Levi à utiliser la métaphore de l'arbre plutôt que celle du chemin pour insister sur la difficulté de revenir sur ses pas : « *A partir du même tronc partent plusieurs branches différentes et d'autres tiges. Bien qu'il soit possible de faire demi-tour ou de grimper d'une branche à l'autre [...] la branche sur laquelle le grimpeur commence est celle qu'il aura tendance à suivre* » (Levi, 1997, p. 28). On assiste alors à une situation de verrouillage favorisant parmi les acteurs une inertie peu propice à d'éventuels changements sociaux.

d) La non optimalité.

La tendance à la rigidité occasionnée par le mécanisme d'autorenforcement représente une limite à l'hypothèse de sélection efficiente, mise en avant par le « *paradigme évolutionnaire classique* ». Il est tout à fait concevable que sur les marchés, des solutions sous-optimales soient maintenues dès lors que les choix réalisés sont séquentiels et irréversibles (David, 1985, p. 336). Dans l'exemple des techniques de traitement des terres agricoles précédemment évoqué, R. Cowan et P. Gunby démontrent bien que les agriculteurs continuent de recourir de manière systématique aux produits chimiques, alors même que la lutte antiparasitaire intégrée (*IPM*) s'avère être une solution supérieure (Cowan & Gunby, 1996). En ce qui concerne les

institutions, on peut citer D. North lorsqu'il conclut que les cadres institutionnels rigidifiés par les groupes d'intérêt sont à l'origine du déclin des sociétés comme Rome ou l'Union soviétique (North, 2005, p. 216).

A travers la prise en compte des caractéristiques du processus d'autorenforcement, la théorie de la dépendance au chemin semble ainsi la plus à même d'expliquer l'absence d'optimalité des : « *phénomènes de conservatisme structurel* » lié à l'inertie du système (Genschel, 2006, p. 509), que l'on peut retrouver dans les différents champs d'analyse des sciences sociales.

3.3. Les domaines d'application du concept de la dépendance au chemin.

En l'espace de quelques décennies, le concept de dépendance au chemin, initialement utilisé afin d'expliquer la persistance de certaines technologies (3.3.1), a permis de mieux saisir l'évolution de certains processus politiques et institutionnels (3.3.2). A ce titre, la théorie de la dépendance au chemin initiée par la science économique a vu ses fondements s'élargir grâce aux apports des autres sciences sociales (science politique, sociologie, management, sciences cognitives) (Gartland, 2005).

3.3.1. Les premiers travaux : l'analyse des choix technologiques.

Le recours au concept de dépendance au chemin est particulièrement prolifique, dès lors qu'il s'agit de souligner que les choix technologiques opérés entre des alternatives concurrentes sont dépendants d'événements contingents. Pour P. David et B. Arthur, considérés comme les premiers à s'être interrogés sur le caractère dépendant du changement, le concept de dépendance au chemin signifie que : « *dans une situation de compétition entre nouvelles technologies, certains événements, parfois fortuits voire insignifiants, produisent un effet d'orientation de la recherche-développement et de la demande vers un produit ou une technique en particulier, appelés ainsi à imposer un standard de fait, même s'ils présentent un caractère « suboptimal » sur le plan des performances* » (Tissot & Veyrassat, 2001, p. 13). Ainsi, selon P. David (1985) et B. Arthur (1989), certaines technologies n'étant pas nécessairement optimales réussiraient à s'imposer sur le marché sous l'effet de rendements croissants. Parmi les nombreuses situations empiriques sur lesquels ces deux auteurs s'appuient, on peut citer les cas du clavier QWERTY (David, 1985) (a) et celui de la norme

VHS (Arthur, 1994) (b), considérés dans la littérature sur la dépendance au chemin comme des références incontournables (Stack & Gartland, 2003, p. 487).

a) La standardisation du clavier QWERTY.

L'exemple de la norme en matière de clavier pour les machines à écrire (David, 1985) reste le plus célèbre pour démontrer qu'un enchaînement historique de circonstances peut exercer une influence significative sur les configurations technologiques (Genschel, 2006, p. 507). Dans son article, P. David s'intéresse en effet à l'émergence et la persistance de la norme QWERTY présente sur les machines à écrire et les claviers des ordinateurs de langue anglaise. D'emblée il précise qu' : « *absolument rien dans la technique des terminaux d'ordinateurs ne nécessite cette horrible disposition du clavier connue aujourd'hui sous le nom de « QWERTY »* » (David, 1985, p. 332). Mais alors, pour quelles raisons continue-t-on de rencontrer sur la première rangée supérieure des lettres du clavier cet arrangement ? P. David explique que cet ordre est le résultat d' : « *accidents historiques* » (David, 1985, p. 332) et que pour comprendre la situation actuelle, il est nécessaire de revenir sur l'histoire de la machine à écrire. C'est ainsi, en se penchant sur l'histoire des claviers des machines à écrire, que P. David remarque qu'initialement, du fait que les marteaux possédaient un mouvement lent, il était fréquent pour un utilisateur de voir les barres de frappe se coincer dès lors que la frappe s'accélérait. Le souci principal des concepteurs de machine à écrire n'était donc pas à cet époque là de proposer un arrangement qui maximisait le temps de frappe mais un arrangement qui réduisait les risques de chevauchement des marteaux (David, 1985, p. 333). C'est dans cette optique que la disposition du QWERTY vit le jour à la fin du 19^{ème} siècle. De plus, d'un point de vue marketing, cet agencement des lettres sur la première rangée assurait à la personne en charge de promouvoir ce nouveau produit de taper rapidement le nom de ce dernier : « *TYPE WRITER* » (David, 1985, p. 333). Quelques décennies plus tard, tandis que la technologie s'était améliorée, de nouveaux modèles de claviers possédant une ergonomie supérieure ont été proposés sur le marché. Ce fut le cas du clavier DSK (*Dvorak Simplified Keyboard*) qui procurait une vitesse de frappe de 20 à 40% supérieure⁴⁶⁴ au modèle QWERTY (David, 1985, p. 332). Pour autant, le modèle ne rencontra

⁴⁶⁴ L'étude de P. David a fait l'objet d'une critique virulente de la part de S. Liebowitz et S. Margolis. Selon eux, les gains de temps liés à l'utilisation du clavier DSK ainsi que l'adaptation rapide au nouvel arrangement des lettres ont été largement surestimés. Des études ultérieures ont montré que l'avantage du clavier DSK par rapport au clavier QWERTY ne dépassait pas 10% de gain de temps, d'où l'abandon de ce nouveau clavier jugé pas assez rentable (Liebowitz & Margolis, 1995).

pas le succès escompté par son inventeur et le clavier QWERTY resta la norme, malgré une efficacité de frappe inférieure. Pour P. David, la justification est à rechercher dans l'existence de rendements croissants chez les utilisateurs du clavier QWERTY, conduisant au final au verrouillage du marché des machines à écrire sur le seul modèle QWERTY. Selon lui, pour comprendre cette situation, il est important de préciser qu'à l'époque, la coïncidence voulut que les premiers manuels et les écoles de dactylographie prirent pour référence le modèle de clavier QWERTY. Cette décision conduisit alors les entreprises à avoir une préférence significative pour des machines à écrire proposant le clavier QWERTY afin de profiter du savoir-faire disponible sur le marché de l'emploi⁴⁶⁵. Et dans le même temps, la préférence pour le clavier QWERTY fut renforcée par la volonté des candidats à l'emploi d'opter pour une formation sur clavier QWERTY afin d'augmenter les chances d'employabilité auprès des recruteurs⁴⁶⁶. Cette interdépendance entre l'arrangement technique et l'apprentissage de la dactylographie fut finalement à l'origine de rendements croissants car plus le nombre d'utilisateurs de l'arrangement progressait, plus le coût d'utilisation du système baissait de son côté pour les acteurs du marché. Ainsi, malgré l'apparente supériorité des arrangements proposés par les claviers postérieurs, les rendements croissants du clavier QWERTY ont amené les industriels à standardiser un modèle jugé moins efficace, remettant en cause l'hypothèse d'une adaptation optimale présente dans le « *paradigme évolutionnaire classique* » : « [...] la compétition, en l'absence d'avenirs parfaitement dessinés, conduit les marchés à attirer prématurément l'industrie dans une standardisation de facto portant sur le mauvais système » (David, 1985, p. 336).

b) L'opposition entre VHS et Beta.

L'histoire du système d'enregistrement vidéo (VCR) fournit une autre illustration d'une situation de dépendance au chemin. B. Arthur, qui analyse à l'époque le marché de la VCR, précise qu'au départ deux formats étaient en concurrence : VHS et Beta, vendus à des prix similaires. Or, chacun des formats avait la possibilité de réaliser des rendements croissants :

⁴⁶⁵ Concernant la formation des futurs dactylographes, P. David rappelle qu'à ce moment là : « les firmes dans leur ensemble étaient peu motivées pour investir en fournissant à leurs employés une forme de capital humain général qu'elles pouvaient aussi facilement prendre dehors » (David, 1985, p. 334).

⁴⁶⁶ P. David précise que : « le marché serait porteur d'une situation symétrique en ce qui concerne l'enseignement de la dactylographie. Ici, la décision des dactylographes de suivre une formation pour le clavier QWERTY augmenterait la valeur des machines équipées de QWERTY aux yeux de leurs employeurs propriétaires de machines. En accroissant la probabilité de voir installer ces machines-là de préférence à d'autres, on élèverait les chances de voir d'autres futurs dactylographes en tirer la conséquence qu'il fallait opter pour une formation basée sur la méthode QWERTY » (David, 1985, p. 335).

« un nombre conséquent d'enregistrements en VHS encourageraient les points de vente à stocker plus de cassettes préenregistrées au format VHS, améliorant l'intérêt de posséder un enregistreur VHS et entraînant plus de gens à en acheter un. (La même chose serait bien sûr aussi vraie pour les utilisateurs de Beta-format.) » (Arthur, 1994, p. 2). Il était donc difficile au départ de pouvoir dire à l'avance quel format allait s'imposer sur le marché. Mais, en raison de trois différences contingentes au départ dans la stratégie de JVC, le format VHS s'imposa assez rapidement, alors même que le format Beta paraissait techniquement supérieur. Premièrement, Sony choisit de développer son système seul alors que JVC partagea le brevet de la VHS avec tous les autres constructeurs. Deuxièmement, le consortium autour de la VHS permit d'obtenir rapidement une capacité de production supérieure à Sony. Enfin, le dernier argument était technique. Alors que Sony pariait sur une taille de cassette réduite permettant à son utilisateur de la transporter facilement, JVC optait de son côté sur une durée d'enregistrement plus longue, ce qui s'avéra être le critère prioritaire des consommateurs. Ces différences donnèrent rapidement raison au VHS qui s'imposa sur le marché des enregistreurs à mesure que les effets de réseau procuraient à ce format des rendements croissants. En effet, plus le format VHS était adopté, plus les usagers préféraient ce système d'enregistrement car il leur garantissait un choix de vidéos plus conséquent à la location.

Ces deux illustrations démontrent bien que la standardisation d'une technologie dépend largement d'événements fortuits entraînant le détachement d'une technologie face aux autres solutions concurrentes. Ce constat est d'autant plus vérifiable selon B. Arthur que l'on se trouve dans des secteurs de l'économie basée sur la connaissance et non sur les ressources (Arthur, 1994, p. 3). En effet, si pour B. Arthur, la théorie économique conventionnelle⁴⁶⁷ des rendements décroissants est parfaitement adaptée à l'analyse de l'économie basée sur les ressources (agriculture, marchandises en vrac, mines), il en va autrement des domaines de l'économie basée sur la connaissance (ordinateurs, produits pharmaceutiques, missiles,

⁴⁶⁷ Pour B. Arthur, le fait que les rendements croissants ne soient pas intégrés dans le raisonnement poursuivi par la théorie économique conventionnelle implique des résultats en matière de choix technologiques différents. Par exemple, si l'on prend, comme c'est le cas dans l'opposition entre les formats VHS et Beta, deux technologies assumant la même fonction, la théorie conventionnelle va conclure en une répartition du marché entre ces deux technologies dans une proportion prévisible où le potentiel de chacune d'entre elles est maximisé. B. Arthur donne l'exemple de la compétition entre les centrales hydroélectriques et les centrales à charbon en matière de production électrique : « A mesure que les centrales hydroélectriques occupent une plus grande part du marché, les ingénieurs doivent exploiter des barrages plus coûteux, augmentant ainsi les chances qu'une centrale à charbon devienne meilleur marché. Comme les centrales à charbon occupent une plus grande part sur le marché, elles augmentent le prix du charbon (ou provoquent l'imposition de coûteux contrôles de la pollution) et renversent alors la balance vers l'énergie hydroélectrique » (Arthur, 1994, p. 2).

aviation, automobiles, logiciels, équipements de télécommunication), largement sujets aux rendements croissants. On retrouve effectivement l'idée que si sur ces marchés les investissements de départ en recherche et développement sont colossaux, les productions à venir deviennent moins coûteuses : « *Une nouvelle structure d'avion ou un nouveau moteur d'avion, par exemple, coûte typiquement entre 2 et 3 milliards à designer, développer, certifier et lancer la production. Chaque copie par suite coûte peut-être de 50 à 100 millions de dollars. Plus il y aura d'unités produites, plus le coût unitaire continuera de chuter et les profits augmenter* » (Arthur, 1994, p. 3). Il est donc légitime de rencontrer sur ce type d'activités des situations où la présence de rendements croissants oriente les futurs choix technologiques à s'inscrire dans le chemin tracé par des décisions antérieurement prises.

D'une manière générale, on peut constater, dans le domaine technologique, que le recours aux explications en termes de dépendance au chemin a depuis les travaux fondateurs de P. David (1985) et B. Arthur (1989) obtenu un réel succès, comme le prouve la variété significative des objets étudiés. On peut citer, à titre d'exemples, le développement des réacteurs nucléaires (Cowan, 1990), l'écartement des voies de chemin de fer (Puffert, 2000), ou bien encore, plus récemment, l'étude de la forme prise par le fer à cheval dans l'industrie chevaline (Koput & al., 2010). Il semble en effet que de nombreux domaines technologiques puissent relever de l'économie de la connaissance pour laquelle, les explications en termes de dépendance au chemin s'avèrent pertinentes.

3.3.2. Les processus politiques et institutionnels.

Dans le domaine de la science politique, P. Hall & R. Taylor distinguent l'école de « *l'institutionnalisme historique* » des autres écoles du « *néo-institutionnalisme* », notamment par l'intérêt accordé dans l'analyse du développement institutionnel aux chemins suivis, à la présence de moments critiques et de conséquences non prévisibles (Hall & Taylor, 1997, p. 472). Selon eux, les partisans de cette école sont favorables à : « *une causalité sociale « dépendante du trajet parcouru », en rejetant le postulat traditionnel selon lequel les mêmes forces actives produisent partout les mêmes résultats, au profit d'une conception, en vertu de laquelle ces forces sont modifiées par les propriétés de chaque contexte local, propriétés héritées du passé* » (Hall & Taylor, 1997, p. 475). Ils citent comme référence D. Collier & R. Collier (1991), M. Weir & T. Skocpol (1983) ou bien encore P. Pierson (1994) pour qui le concept de dépendance au chemin permet de rendre compte des phénomènes d'inertie et

d'irréversibilité en matière de choix politiques. En effet, selon P. Pierson, il existe des processus dans l'environnement politique à l'origine de rendements croissants qui permettent de mieux apprécier les phénomènes de stabilité politique et institutionnelle (Pierson, 2000, p. 263).

Premièrement, on peut noter que le processus politique repose sur le : « *rôle central de l'action collective* » (Pierson, 2000, p. 257) et qu'à ce titre les conséquences des actions d'un individu sont dépendantes des actions poursuivies par les autres⁴⁶⁸. Il est donc essentiel de prendre en considération l'incidence des effets de coordination sur les choix effectués par les individus.

Ensuite, en raison de la : « *densité institutionnelle de la politique* » (Pierson, 2000, p. 259), il devient très coûteux pour les acteurs de chercher à mettre en œuvre des politiques et des institutions nouvelles. P. Pierson rappelle à cet égard que les institutions et les politiques développées ont tendance à : « *encourager les individus et les organisations à investir dans des connaissances spécifiques, des relations sociales profondes avec les autres individus et organisations et développer des identités politiques et sociales particulières* » (Pierson, 2000, p. 259). Du fait que les acteurs agissent dans des contextes sociaux complexes et opaques, leur analyse est fortement biaisée par la façon dont ils filtrent l'information à partir de représentations mentales. Dès lors, les individus vont avoir tendance à conserver les informations confirmant leurs représentations et évacuer celles qui pourraient les remettre en cause en raison de coûts d'investissements et d'apprentissage élevés. Leurs représentations vont être partagées avec les autres acteurs, favorisant ainsi l'apparition d'effets de coordination et d'anticipations adaptatives.

A ces deux facteurs sources de rétroactions positives s'ajoute le rôle de : « *l'allocation de l'autorité politique* » (Pierson, 2000, p. 259) accordée à certains individus ou organisations. De part leur position stratégique, certains acteurs ont la capacité d'imposer leurs règles aux autres. Dès lors, ils ne vont avoir de cesse d'user de leur autorité politique en adaptant les règles du jeu afin d'accroître leur pouvoir d'influence. Au final, la disparité des ressources politiques risque d'encourager le statu quo dans les organisations et les institutions. Cet argument emprunté à D. North tend à montrer que le marché politique ne se rapproche pas de

⁴⁶⁸ P. Pierson rappelle qu'il faut prendre en considération le fait que la majorité des biens produits par le politique sont publics et qu'il est par conséquent difficile d'éviter le phénomène de « *passager clandestin* » présent en matière de coordination de l'action collective (Olson, 1965).

l'efficacité qu'on peut parfois obtenir sur le marché économique (North, 1990, p. 52) car : « *les institutions ne sont pas nécessairement ni habituellement créées en vue d'être socialement efficaces ; elles sont plutôt créées – tout au moins les règles formelles – afin de servir les intérêts de ceux qui détiennent le pouvoir de négociation pour créer de nouvelles règles* » (North, 1994, p. 360-361).

De surcroît, à côté de ces facteurs propices à l'autorenforcement, P. Pierson identifie trois caractéristiques propres au domaine politique qui rendent encore plus difficile tout retour en arrière : « *l'absence de mécanismes de concurrence et d'apprentissage efficient, l'horizon de court terme des hommes politiques et la tendance au statu quo favorisé par les institutions politiques* » (Pierson, 2000, p. 257).

Ainsi, pour P. Pierson, les mécanismes de correction évoqués par O. Williamson à propos des firmes seraient bien moins présents dans le domaine politique car les institutions politiques sont rarement confrontées à un environnement concurrentiel. De plus, en raison de la complexité du monde politique et des effets d'apprentissage, il y a peu de raison de croire que les acteurs sont capables d'évaluer la performance publique et de choisir les options les plus efficaces.

D'autre part, P. Pierson insiste sur l'horizon politique de court terme des acteurs politiques imposé par la logique électorale. Comme les électeurs ont une stratégie de court terme, les élus auront tendance à délaissier les politiques de changement car elles impliquent un coût initial conséquent pour des bénéfices obtenus qu'à long terme.

Enfin, la dernière caractéristique porte sur la tendance à la rigidité des institutions élaborées par les acteurs politiques. Face au risque de voir l'opposition prendre le pouvoir, les élus essaient de mettre en œuvre des règles qui rendent les arrangements préexistants difficiles à remplacer, ce qui se traduit par une réelle inertie institutionnelle.

L'application de la théorie de la dépendance au chemin dans la science politique s'est avérée prolifique car elle a permis notamment le développement de nombreuses recherches comparatives sur les régimes politiques, comme celles de D. North sur le niveau de développement économique des nations (North, 1981, 1990, 2005), de S. Berman sur les différentes réponses à la crise des années 30 effectuées par les partis sociaux démocrates en

Allemagne et en Suède (Berman, 1998), de J. Mahoney à propos des différences dans les changements de régime en Amérique Centrale (Mahoney, 2001), ou bien encore de P. Pierson sur l'évolution des multiples systèmes de protection sociale (Pierson, 1994, 2001). Si l'on prend ce dernier cas, on peut par exemple remarquer qu'il est particulièrement difficile de changer profondément les systèmes de protection sociale existants à cause de la continuité imposée par les mécanismes d'autorenforcement. Les nombreuses tentatives échouées de réforme du système de protection sociale en France s'expliquent en effet, par la forte mobilisation des syndicats et des salariés pour conserver un système qui leur apparaît légitime, compte tenu de leurs représentations mais aussi en raison du coût financier exorbitant que représenterait le passage à un autre système⁴⁶⁹.

Parmi les autres champs de recherche, il est possible de mentionner l'ensemble des études décrivant le rôle de la dépendance au chemin dans l'évolution du cadre juridique. Il s'agit de montrer que des institutions formelles élaborées au départ en réponse à une problématique juridique peuvent, avec le temps, devenir inflexibles et donner lieu à des situations sous-optimales. On peut citer, à titre d'illustration, l'analyse effectuée par O. Hathaway concernant l'évolution de la jurisprudence aux Etats-Unis (Hathaway, 2001). Il démontre notamment que le système de *common law* aux Etats-Unis donne lieu à un processus d'autorenforcement rendu possible par l'existence d'effets d'apprentissage et d'anticipations adaptatives. Effectivement, selon O. Hathaway, la répétition des affaires favorise l'accumulation de connaissances et d'expériences par les juges au cours de leur carrière. Cela les conduit à appliquer de façon analogue les mêmes décisions alors même que les affaires présentées par la suite diffèrent quelque peu du cas initial⁴⁷⁰. En outre, il précise que les parties au procès n'ont pas intérêt à développer de nouveaux arguments car elles prennent le risque d'être sanctionnées sur la base d'arguments légaux insuffisants (Hathaway, 2001, p. 128). Enfin, il rappelle que du côté des magistrats, l'anticipation adaptative est aussi présente, car le fait pour un juge de maintenir la jurisprudence en vigueur lui permet de conserver sa réputation et d'éviter d'éventuelles critiques de la part de ses confrères.

⁴⁶⁹ Le coût de transfert d'un système à l'autre est très élevé car si l'on prend l'exemple des retraites, les salariés seraient amenés, d'une part, à continuer de financer le versement des retraités tout en consacrant une part de leurs revenus au financement d'une retraite par capitalisation.

⁴⁷⁰ L'effet d'apprentissage permet aux juges, en se basant sur des décisions passées, d'éviter de devoir analyser les affaires dans le détail. Ils gagnent ainsi plus de temps et peuvent traiter plus d'affaires (Hathaway, 2001, p. 126).

Pour O. Hathaway, le processus d'autorenforcement peut dès lors déboucher, dans le cadre du système de *common law*, sur une situation de verrouillage donnant lieu à des résultats non optimaux⁴⁷¹. Il cite l'exemple des difficultés rencontrées par l'office américain des brevets et des marques pour appliquer des lois vieilles de plus de deux siècles au besoin de protection spécifique des nouvelles technologies (Hathaway, 2001, p. 132). En ce sens, O. Hathaway rejoint T. Veblen quant ce dernier précise à propos de institutions que « *ce sont des produits du processus écoulé, adaptées aux conditions passées ; aussi ne sont elles jamais pleinement adaptées aux exigences du présent* » (Veblen, 1970, p. 126).

3.4. Dépendance au chemin et changement institutionnel.

Il peut être, à première vue, assez paradoxal d'évoquer l'idée d'une rupture du chemin (*path breaking*) après avoir identifié une situation de dépendance au chemin. En effet, si l'on considère que le processus de dépendance au chemin est caractérisé par une phase de verrouillage durant laquelle les acteurs sont contraints à adopter la solution sélectionnée, l'hypothèse d'un déverrouillage par ces mêmes acteurs apparaît pour le moins contradictoire. Toutefois, cette opposition semble pouvoir être dépassée dès lors que l'on se réfère à une théorie de la dépendance au chemin moins déterministe, dans laquelle une place est accordée à la possibilité de changement institutionnel (Bonolio & Palier, 1999). Il est en effet important de rappeler que le processus qui est à l'origine du verrouillage possède un caractère social complexe et qu'à ce titre, une analyse trop déterministe donnerait lieu à une vision assez étroite de la façon dont le passé pèse sur le présent.

Afin d'éviter cet écueil, la théorie de la dépendance au chemin doit favoriser une approche dans laquelle le chemin formé est perçu comme le résultat d'un construit qui, bien que relativement stable, n'est pas pour autant figé⁴⁷². Les analyses en termes de dépendance au chemin n'auront donc d'intérêt que si elles intègrent des outils conceptuels pouvant : « *saisir la logique de l'évolution et du changement institutionnel* » (Thelen, 2003, p. 18).

A ce titre, le modèle d'« *embranchement institutionnel* » que nous proposons d'utiliser s'intéresse à la fois à l'ensemble des facteurs favorisant le processus d'autorenforcement, aux

⁴⁷¹ A travers cet argument O. Hathaway s'oppose ouvertement à l'hypothèse d'efficacité retenue dans le mouvement de la *Law & Economics*.

⁴⁷² Cette perspective reconnaît l'existence d'une éventuelle dynamique du changement. Elle reprend l'idée de S. Eisenstadt selon laquelle : « *l'institutionnalisation de tout système social crée dans son sillon les possibilités pour un changement* » (Eisenstadt, 1964, p. 235).

variables exogènes et endogènes à l'origine du changement institutionnel (3.4.1), ainsi qu'à la portée du changement occasionné par rapport au chemin initialement tracé (3.4.2).

3.4.1. Les variables à l'origine du changement institutionnel.

Les récents travaux théoriques⁴⁷³ portant sur la dépendance au chemin cherchent à intégrer dans leur analyse la possibilité d'une transformation institutionnelle. A ce titre, leur analyse repose à la fois sur l'identification des processus de reproduction institutionnel ainsi que des mécanismes conduisant à la modification plus ou moins significative du cadre institutionnel. L'approche consiste à distinguer les causes exogènes (a) et/ou endogènes (b) qui agissent, afin de stabiliser ou faciliter la modification des institutions ainsi que la structure organisationnelle sur laquelle elles agissent (North, 2005).

a) Les variables exogènes du changement.

Selon T. Pempel, la stabilité liée à la dépendance au chemin est périodiquement rompue par des changements radicaux, provoqués par des virages soudains rencontrés sur le chemin de l'histoire (Pempel, 1998, p. 3). Son analyse souligne l'influence de facteurs exogènes qui rend le changement abrupt et basé sur la discontinuité. Par exemple, il cite le cas de l'Allemagne où, après une longue période de modernisation décidée autoritairement, la défaite du Troisième Reich a amené les Allemands à choisir la voie du pacifisme et à mettre en place un gouvernement parlementaire. Il évoque aussi la longue prédominance aux Etats-Unis de politiques favorables au marché jusqu'à la Dépression des années 30, entraînant le développement, dans le cadre du New Deal, d'une véritable politique d'assistanat social. Toutes ces illustrations ont en commun pour T. Pempel, une transformation conséquente au niveau de l'appareil politique et institutionnel, suite à la survenance d'un choc exogène extrêmement brutal. On retrouve le même argument chez D. North, lorsqu'il explique que l'émergence d'un désordre politique entraînant la remise en cause de l'équilibre social peut trouver son origine dans des changements radicaux, tels que les : « *crises économiques, les désastreuses guerres à l'étranger ou les catastrophes naturelles* » (North & al., 2000, p. 17).

⁴⁷³ On peut citer par exemple les travaux de R. Deeg (2001), K. Thelen (2003), A. Greif & K. Laitin (2004), D. North (2005), K. Van Nieuwaal (2009).

Cependant, la compréhension du changement institutionnel, qui ne peut être limitée aux seules variables exogènes, se doit d'être complétée par la prise en compte d'éléments endogènes à l'image du rôle actif joué par les individus dans le système institutionnel.

b) Le caractère endogène du changement.

Dans leur tentative de comprendre pourquoi et comment les institutions changent, A. Greif & D. Laitin proposent un modèle de changement endogène, dans lequel ils insistent sur la façon dont les acteurs interviennent afin d'étendre ou réduire le champ des situations à l'intérieur desquelles les institutions sont appliquées. A la différence des modèles discontinus, ils considèrent que le changement institutionnel n'est pas nécessairement le résultat abrupt d'un choc exogène, mais représente le produit de comportements endogènes qui rendent les institutions plus ou moins stables (Greif & Laitin, 2004, p. 4). De ce fait, ce positionnement théorique permet d'intégrer dans l'explication du changement institutionnel le jeu des acteurs. Il prend en compte le fait que les institutions sont soumises à l'évolution du jeu de pouvoir des acteurs et à la modification de leurs stratégies respectives (Thelen, 2003). Il s'agit de mettre l'accent sur la capacité des agents à être de véritables « *entrepreneurs institutionnels* » (Greenwood & Hinings, 1996) en construisant la légitimité des nouvelles institutions. On retrouve la même idée chez D. North lorsqu'il explique que : « *la clé de l'analyse du processus de changement est l'intentionnalité des acteurs du changement institutionnel et leur compréhension des problèmes rencontrés* » (North, 2005, p. 3).

Par conséquent, il appartient aux approches souhaitant décrire le processus de changement institutionnel de s'intéresser aux modifications opérées à l'intérieur des organisations et d'y relever les nouveaux rapports de force entre les acteurs. Il est en effet important de rappeler que les institutions formelles sont avant tout créées afin de servir les intérêts de ceux qui détiennent le pouvoir de créer les règles (North, 1994, p. 361). Elles sont le fruit d'une confrontation politique et d'une négociation stratégique entre les acteurs dont l'évolution peut résulter d'un basculement dans l'équilibre des pouvoirs. En ce sens, ce type d'approche a le mérite de dépasser la critique déterministe faite à l'encontre de certaines approches relevant de la dépendance au chemin, à savoir : « *qu'elles négligent la complexité des interactions qui régissent le fonctionnement d'une institution, par contraste avec la simplicité du choix entre deux techniques manifestant des rendements d'échelle* » (Boyer, 2004, p. 19)

Parmi les sources de ce basculement, on peut trouver la survenance d'événements extérieurs ayant modifié le rapport de pouvoir entre les acteurs d'un même système. Par exemple, W. Roy rappelle que le développement de grandes entreprises privées aux Etats-Unis après 1830 repose sur l'apparition d'événements contingents. En l'absence de faits historiques ayant discrédité les entreprises supportées par l'état, le rapport de force aurait été bien moins propice au secteur privé, qui n'aurait pas pu intervenir pour créer des institutions favorables à son essor (Roy, 1997).

Mais, le changement peut aussi trouver son origine dans le conflit qui oppose les acteurs à propos de l'inégale répartition des ressources, générée par la persistance institutionnelle. Pour J. Mahoney, il est possible, par exemple, que : « *la reproduction des institutions supportées par l'élite puisse désavantager les groupes subordonnés, au point que ceux-ci contestent avec succès les arrangements dominants. De même, certains théoriciens font l'hypothèse que le processus à travers lequel une institution renforce un groupe d'élites peut éventuellement devenir une source de divisions pour ce groupe d'élites et par là même faciliter la transformation des arrangements existants* » (Mahoney, 2000, p. 523). Dans ce type de situation, la modification du rapport de force parmi les groupes permet à certains d'entre eux de participer à ce que C. Morrill appelle une « *émergence interstitielle* » (Morrill, 2006) qui se caractérise par trois phases. Une première phase, dite « *d'innovation* », où les acteurs favorables au changement mobilisent, à travers les réseaux, des ressources afin de proposer de nouvelles institutions. Puis, une deuxième phase, appelée « *phase de mobilisation* », durant laquelle les acteurs tendent à développer une masse critique de supporters en faveur des nouvelles alternatives. Enfin, une dernière phase, dite de « *structuration* », qui donne lieu à la formation d'un « *espace social légitimé* » pour ceux qui emploient les nouvelles institutions.

Au final, et ce quelque soit le motif originel de la rupture institutionnelle, la modification occasionnée dans les rapports de force entraîne une transformation du cadre institutionnel, démontrant ainsi tout l'intérêt, selon D. North, de bien distinguer les organisations des institutions. En effet, ce n'est qu'en les distinguant que l'on peut arriver à comprendre comment ces deux niveaux interagissent entre eux. Ainsi, tandis que les institutions conditionnent les organisations habilitées à agir, ces dernières ne font que refléter : « *les opportunités créées par la matrice institutionnelle* » (North, 1994, p. 361). On peut donc en conclure que l'étude du processus de changement institutionnel implique l'analyse complémentaire de l'évolution prise par la structure organisationnelle.

3.4.2. *Quel niveau de changement ?*

L'intégration de la question de l'évolution des institutions dans le cadre de la théorie de la dépendance au chemin implique de dépasser la vision réductrice qui consiste à interpréter les situations sociales comme étant le résultat d'un renforcement de la dépendance ou, au contraire, comme la conséquence d'une rupture radicale du chemin (a). Pour ce faire, le modèle d'«*embranchement institutionnel*» propose d'identifier et d'expliquer l'ensemble des facteurs favorables à la résistance au changement social ainsi que ceux plus propices à l'innovation institutionnelle. Cette perspective a ainsi l'avantage de penser l'éventualité d'un processus permettant de maintenir l'ancien chemin de dépendance au côté d'une nouvelle trajectoire institutionnelle (b).

a) La nécessité de dépasser la dichotomie « dépendance au chemin / rupture au chemin ».

Dans la critique formulée par K. Thelen à l'encontre de la conceptualisation de la dépendance au chemin, on peut lire que la séparation entre les questions de l'innovation institutionnelle et de la reproduction institutionnelle y est jugée trop stricte (Thelen, 2003, p. 15). L'erreur repose sur la dichotomie de l'approche dans laquelle les institutions, une fois créées, ne peuvent que perdurer en raison du processus d'autorenforcement, ou disparaître à la suite d'un choc extérieur. Selon K. Thelen, il est donc illusoire de vouloir expliquer les périodes de stabilité et de changement institutionnel grâce à l'analogie au modèle d'équilibre ponctué car cela donne : «*trop de continuité aux supposés points de rupture historique, et trop de changement sous la surface d'arrangements institutionnels apparemment stables*» (Thelen, 2003, p. 16). Elle démontre au contraire qu'il est possible de rencontrer des situations où, d'apparence, on pourrait conclure à une relative stabilité et pour lesquelles l'évolution régulière a fini par entraîner une véritable modification. A l'opposé, elle précise que les changements institutionnels n'entraînent pas nécessairement l'effondrement du cadre institutionnel mis en place et qu'à ce titre, l'idée de : «*point de rupture historique*» (Thelen, 2003, p. 37) présente dans l'équilibre ponctué n'est pas aussi évidente. Parmi les illustrations citées, elle évoque le cas des arrangements institutionnels dans l'Europe de l'Est, nés sous le régime communiste qui ont continué de produire leurs effets malgré la libéralisation des marchés après 1989 (Thelen, 2003, p. 15).

Si nous considérons que l'argument visant à dépasser la dichotomie « *innovation – reproduction* » de K. Thelen est particulièrement intéressant car il permet d'envisager une certaine continuité dans le changement, nous sommes plus critiques sur son rejet du modèle d'équilibre ponctué. Selon elle, la référence au modèle d'équilibre ponctué de N. Eldredge et S. Gould conduit à rendre les points de rupture « *centraux* » (Thelen, 2003, p. 28), alors que ce qui est : « *remarquable et nécessite une explication c'est l'existence de quelques continuités frappantes concernant les traits centraux de ce système* » (Thelen, 2003, p. 28).

A travers cette critique, K. Thelen souhaite ainsi insister sur l'idée que le changement soudain qui constituerait une ponctuation n'est pas systématiquement entier. Or, si l'idée que des institutions informelles, par exemple, réduisent la dimension du changement est très intéressante, elle n'est pas pour autant contraire, selon nous, au modèle d'équilibre ponctué.

En effet, dans le modèle d'équilibre ponctué, si un événement extérieur conduit à une modification génétique des espèces, il n'y a pas systématiquement disparition de l'espèce d'origine. Les deux espèces peuvent parfaitement poursuivre leur évolution de façon distincte. Il en est de même dans le cas des institutions où il est tout à fait envisageable qu'une ponctuation soit assez forte pour permettre l'émergence d'une innovation institutionnelle utilisée par certains acteurs, sans que cela se traduise par la disparition pure et simple du cadre institutionnel antérieur.

Nous préférons penser, comme M. Aoki (2000) et D. North (2005), que les caractéristiques de ce modèle sont au contraire parfaitement appropriées pour décrire la dynamique institutionnelle, car elles n'excluent en rien l'hypothèse de changement durant la période de stabilité : « *Du fait de cette dépendance au chemin, le changement est incrémental bien que l'existence occasionnelle de changements institutionnels radicaux et soudains donne à penser que des phénomènes comparables aux modifications de l'équilibre ponctué en biologie peuvent aussi se produire dans le domaine économique. Mais il est continu (même si son rythme dépend du degré de concurrence entre les organisations et les entrepreneurs), car les entrepreneurs mettent en œuvre des politiques visant à améliorer leur position concurrentielle* » (North, 2005, p. 2-3). Ainsi, dans le modèle d'équilibre ponctué, le changement institutionnel est analysé comme le produit d'une évolution qui, bien que n'étant pas radicale, semble être toujours constante et peut parfois, suite à la présence de chocs extérieurs, s'avérer plus abrupte.

Dès lors, le recours à ce modèle doit permettre d'envisager la combinaison d'une dépendance au chemin et d'une nouveauté institutionnelle (Aoki, 2000, p. 28). L'objectif consiste alors à comprendre, à partir de l'identification des mécanismes de reproduction et des variables favorables à la rupture du chemin, la forme spécifique prise par l'évolution du cadre institutionnel.

b) Entre « ancien » et « nouveau » chemin : le modèle d'« embranchement institutionnel ».

Dans la littérature consacrée à l'étude des processus institutionnels, la limite des modèles existants repose sur leur difficulté à expliquer les mécanismes du changement, tout en continuant de rendre compte des facteurs participant à la reproduction institutionnelle. Parmi les tentatives opérées pour répondre à cette difficulté, on trouve le modèle d'évolution institutionnelle par « *sédimentation* » proposé par K. Thelen qui implique : « *la renégociation partielle de quelques éléments d'un ensemble donné d'institutions laissant les autres inchangés* » (Thelen, 2003, p. 30). En ce sens, son processus fait bien référence à la capacité des acteurs à modifier une partie des institutions, laissant les autres inchangées. Cependant, on peut regretter que ce modèle de « *sédimentation institutionnelle* » ne cherche pas à distinguer le processus d'évolution des institutions formelles et informelles. En effet, la prise en compte de la différence de temporalité entre les institutions formelles et informelles doit permettre de mieux comprendre pourquoi certaines institutions peuvent être modifiées plus ou moins rapidement.

Par conséquent, notre modèle propose de corriger cet oubli en offrant une vision plus complète de la problématique institutionnelle qui tient compte de l'interrelation entre les institutions formelles et informelles et de leur variation temporelle respective. Conscient de cette faiblesse, nous proposons de recourir à un modèle hybride appelé modèle d'« *embranchement institutionnel* » et dont l'objectif consiste à intégrer de façon conjointe les mécanismes de verrouillage et de rupture en matière d'évolution institutionnelle.

Nous avons choisi de recourir à la notion d'« *embranchement* » plutôt que celle de « *sédimentation* » proposée par K. Thelen qui pourrait laisser penser que la nouvelle « *couche de sédiments* » vient recouvrir la précédente, ce qui n'est pourtant pas le cas du processus décrit par K. Thelen (2003). Il nous semble plus judicieux de parler d'« *embranchement* » car cela

nous permet de conserver, à la fois l'idée que le chemin initial peut être maintenu, tout en laissant l'opportunité que de nouvelles trajectoires puissent voir le jour.

Le modèle (Cf. Figure n°5.) peut être alors décomposé en 3 phases distinctes : *phase de dépendance au chemin, phase de transition, phase de recomposition.*

- **Phase 1 : Phase de dépendance au chemin.**

La phase initiale correspond à une situation de dépendance au chemin institutionnel. Durant cette phase, les institutions procurent des motivations qui incitent certains individus à agir dans un sens favorable au verrouillage. On remarque en effet que, grâce aux institutions en place, ces individus voient leur pouvoir progresser au détriment des autres. Cependant, malgré la rigidité du cadre institutionnel, certaines variables peuvent arriver à bousculer le statut quo apparent.

- **Phase 2 : Phase de transition.**

Au cours de cette seconde phase, il est possible qu'un terrain stratégique (Torfing, 1999), favorable à la construction d'une nouvelle trajectoire institutionnelle voie le jour. Durant cette phase, différentes variables agissent de façon conséquente afin de générer plus ou moins volontairement la distorsion du cadre institutionnel existant. Par exemple, la survenance d'événements imprévisibles, comme les chocs extérieurs, facilite la modification de l'équilibre institutionnel. A cela s'ajoute la volonté permanente de certaines organisations d'exercer des pressions en vue d'obtenir au niveau politique des innovations institutionnelles. C'est ainsi que le cumul de ces différents facteurs exogènes et endogènes, parfois articulés entre eux, peut entraîner au final l'émergence de nouvelles institutions.

- **Phase 3 : Phase de recomposition.**

Dans cette dernière phase, caractérisée par la recomposition du cadre institutionnel, on assiste à la naissance d'un embranchement institutionnel marqué par une double trajectoire avec, d'un côté, la poursuite de l'ancien chemin institutionnel et, de l'autre, la mise en œuvre d'une nouvelle trajectoire institutionnelle. Il est en effet assez rare que les nouveaux arrangements institutionnels donnent lieu à une bifurcation totale puisque ces derniers voient le jour en

réponse à la présence d'un cadre institutionnel, reconnu pour sa capacité à résister. L'embranchement institutionnel occasionne alors bien souvent une évolution assez profonde de la structure organisationnelle. Néanmoins, une fois l'embranchement établi, le nouveau cadre institutionnel tend à se stabiliser, spécifiant ainsi la fin de ce qui correspond à l'ouverture d'une fenêtre dans le modèle d'équilibre ponctué.

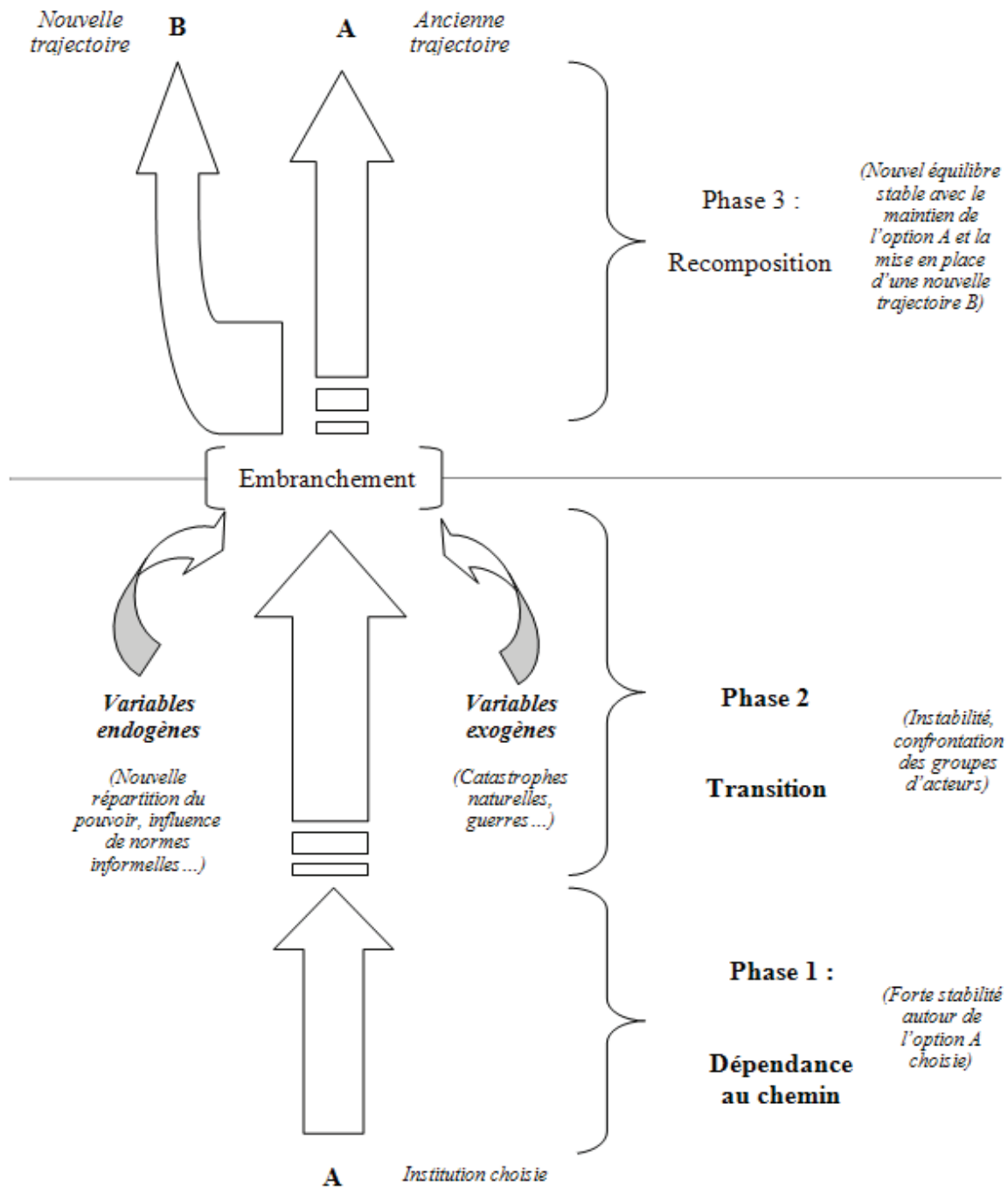


Figure n°5 : Modèle d'« embranchement institutionnel ».

Par exemple, si l'on reprend le cas des mouvements de privatisations dans les pays de l'Est, on constate que la rupture institutionnelle brutale vécue par ces pays suite à l'effondrement du bloc soviétique a produit des résultats bien différents de ceux initialement prévus. En effet, l'idée de rupture de l'ancienne trajectoire avait été alors envisagée comme totale par ceux qui pensaient pouvoir appliquer les mêmes recettes libérales que dans les pays occidentaux. C'était toutefois sans compter sur la résistance au changement provenant de la persistance dans le cadre institutionnel d'institutions informelles, pour lesquelles les décideurs politiques n'ont que peu d'influence à court terme (North & *al.*, 2000, p. 8). Le phénomène de transition dans les pays de l'Est démontre bien la présence d'un processus d'embranchement en matière d'évolution institutionnelle avec des groupes sociaux qui dans ce cas, ont très rapidement eu la possibilité de définir de nouveaux arrangements institutionnels sans pour autant arriver à remplacer l'ensemble des institutions antérieures caractérisées par des finalités différentes.

D'une manière plus générale, on peut conclure que le recours au modèle d'« *embranchement institutionnel* » doit nous permettre d'appréhender l'évolution institutionnelle comme étant le résultat d'un processus de : « *bricolage* » (Campbell, 2010, p. 100), au cours duquel les acteurs détenant un pouvoir significatif élaborent, à travers de nouvelles institutions, les prémices d'un nouveau chemin, tout en manœuvrant afin de contourner les institutions toujours en place.

Conclusion.

Dans le « *paradigme évolutionnaire classique* », les institutions existent car elles s'avèrent être la solution la plus efficace à la résolution d'un problème économique. Dès lors, face à un environnement en constante évolution, les arrangements institutionnels apparaissent comme le résultat d'un arbitrage naturel au cours duquel les solutions les moins efficaces sont successivement abandonnées. Ce processus de sélection darwinienne, élevé au rang de loi universelle, permet ainsi aux économistes de conserver les hypothèses d'équilibre et d'optimalité et ce, quel que soit le moment et le contexte étudiés.

Nous avons montré toutefois, que derrière leur existence au premier abord objective, les institutions sont le résultat d'une construction sociale. A ce titre, elles ne constituent pas une

solution extérieure, par nature efficiente, mais sont, au contraire, le fruit d'une action humaine dépendante de son passé, soumise à l'influence de facteurs dont la finalité ne se réduit pas à la maximisation de l'utilité.

Ce constat nous a alors conduits à démontrer l'intérêt d'étudier l'efficacité de la dynamique institutionnelle à partir des arguments soulevés par la théorie de la dépendance au chemin. Il s'agit notamment d'expliquer que ce qui est arrivé à moment donné dans le passé peut affecter durablement les futures trajectoires institutionnelles, sans pour autant garantir que les choix opérés soient efficients. Cependant, afin d'éviter que la perspective institutionnelle réalisée ne soit trop déterministe, nous avons proposé d'élargir la théorie de la dépendance au chemin à la problématique du changement institutionnel. Pour cela, nous avons bâti un modèle d'« *embranchement institutionnel* » dont la caractéristique essentielle est de mettre à jour les innovations institutionnelles construites par les groupes sociaux, tout en soulignant les mécanismes de résistance soulevés autour des institutions existantes. L'intérêt de ce modèle réside alors dans sa capacité à identifier les conditions d'encastrement du cadre institutionnel qui ont facilité l'émergence d'un processus d'autorenforcement, mais aussi celles qui ont ouvert la voie à un processus de bifurcation institutionnelle.

Nous proposons à présent d'appliquer notre modèle d'« *embranchement institutionnel* » à la problématique de la commercialisation des bois publics en Lorraine. Il s'agit de montrer que l'évolution assez récente des modes de vente de bois publics est le résultat d'un embranchement institutionnel apparu après plusieurs siècles de stabilité du cadre institutionnel marchand.

Chapitre 4. Des enchères aux contrats d’approvisionnement ou l’émergence d’un « *embranchement institutionnel* » en matière de vente de bois publics.

La commercialisation des bois publics en France, soumise à une législation forestière spécifique, a connu ces dernières années des transformations majeures. Ainsi, après une période de stabilité de plus de sept siècles durant laquelle la vente était principalement réalisée dans le cadre d’enchères, l’évolution du cadre institutionnel marchand en 2005 est en train d’opérer une modification profonde sur l’ensemble de l’organisation de la filière bois.

Le présent chapitre 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’enchère (Cf. Figure n°6.). Pour cela, nous prendrons appui sur notre modèle d’« *embranchement institutionnel* », dans lequel le cadre institutionnel est interprété comme le résultat d’une : « *construction sociale* » (Granovetter, 1992) qui, bien que relativement résistante au changement, peut donner lieu à l’émergence d’une recomposition de la trajectoire institutionnelle initiale.

Ainsi, après avoir rappelé le processus qui a conduit à la dépendance au chemin tracé par l’enchère (section 1), nous analyserons l’apparition récente d’une nouvelle trajectoire institutionnelle opérée dans les modes de vente de bois publics (section 2). Nous y présenterons 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 poursuivrons alors en identifiant les justifications économiques et non économiques mises en avant par les acteurs de la filière pour légitimer l’ancienne trajectoire institutionnelle représentée par le système d’enchères (section 3). Enfin, nous concluons en proposant de développer une hypothèse quant à la future organisation de la commercialisation des bois publics et ses conséquences sur la filière bois.

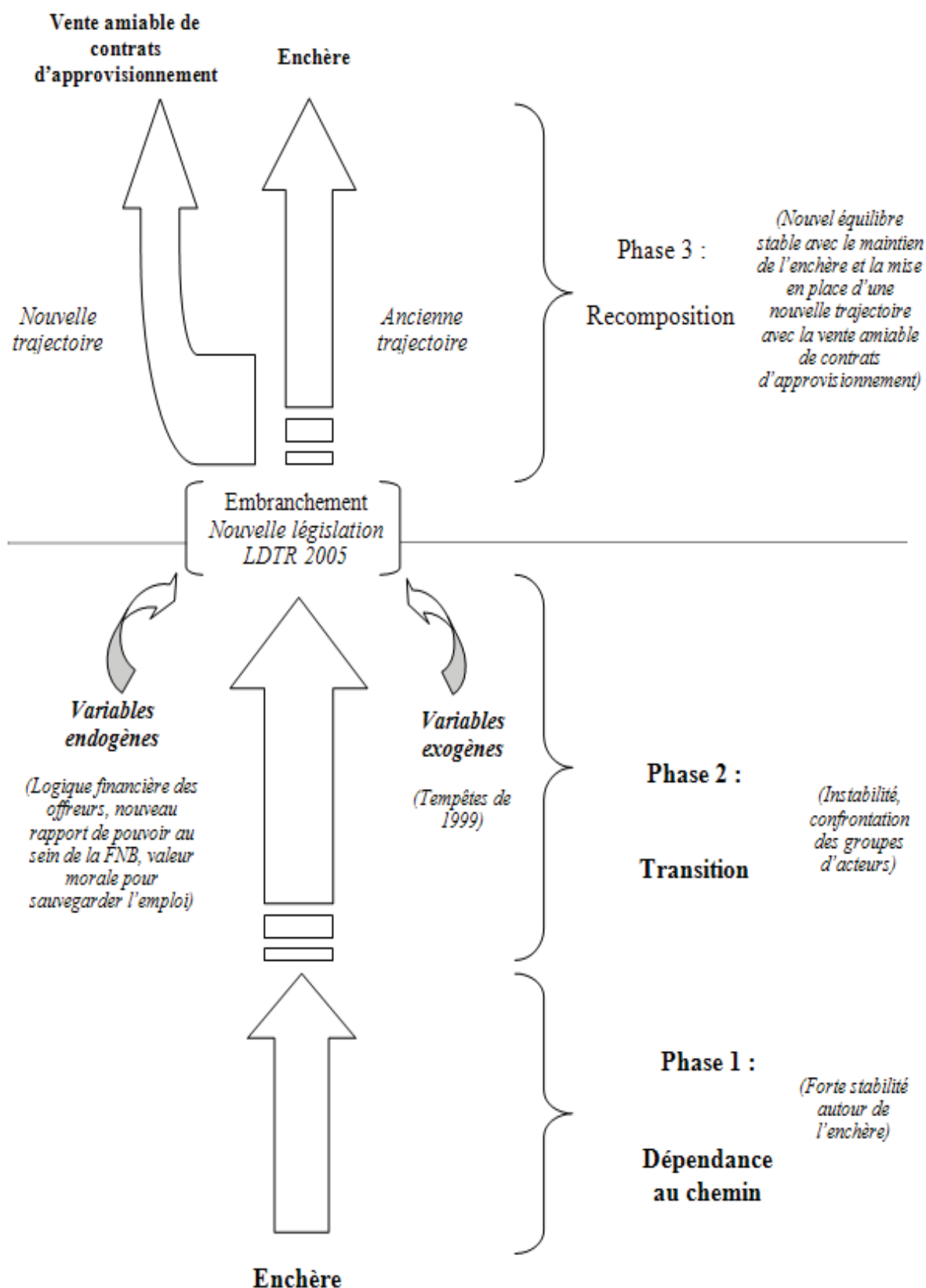


Figure n°6 : Modèle d'« *embranchement institutionnel* » appliqué aux institutions marchandes de bois publics.

Section 1. L'enchère : un cas de dépendance au chemin.

La théorie de la dépendance au chemin accorde de l'importance aux événements du passé et à leur implication dans la détermination des choix présents et à venir. Elle repose pour partie sur une conception événementielle de la temporalité dans laquelle les résultats sont liés à l'ordre des événements rencontrés (Sewell, 1987). De ce fait, les phénomènes économiques ne peuvent être correctement décrits que si l'on s'intéresse aux : « *conditions historiques antérieures* » (Mahoney, 2001, p. 112) à leur existence. Cependant, comme le rappelle C. Antonelli (1999), la dépendance au chemin ne se résume pas à une simple dépendance au passé. Elle implique la présence d'un processus d'autorenforcement (Mahoney, 2000) qui peut conduire, au final, à un véritable verrouillage dans la prise de décision, sans pour autant garantir une efficacité en matière de résultats.

Dans le cadre des ventes de bois publics, le recours à la théorie de la dépendance au chemin va nous permettre de comprendre, d'une part, les raisons qui ont conduit à conserver l'enchère malgré de nombreuses critiques sur la réalité de son efficacité économique (Cf. Figure n°7.).

Pour cela, nous montrerons tout d'abord que la place essentielle accordée à l'enchère pour commercialiser les bois publics trouve son origine dans une série séquentielle d'événements historiques conduisant à une situation de dépendance au passé (1.1). Nous verrons alors que la reproduction institutionnelle de cette institution marchande s'explique par la présence d'un processus d'autorenforcement (1.2) donnant lieu à un verrouillage institutionnel, jugé sous-optimal par une partie de la filière bois (1.3).

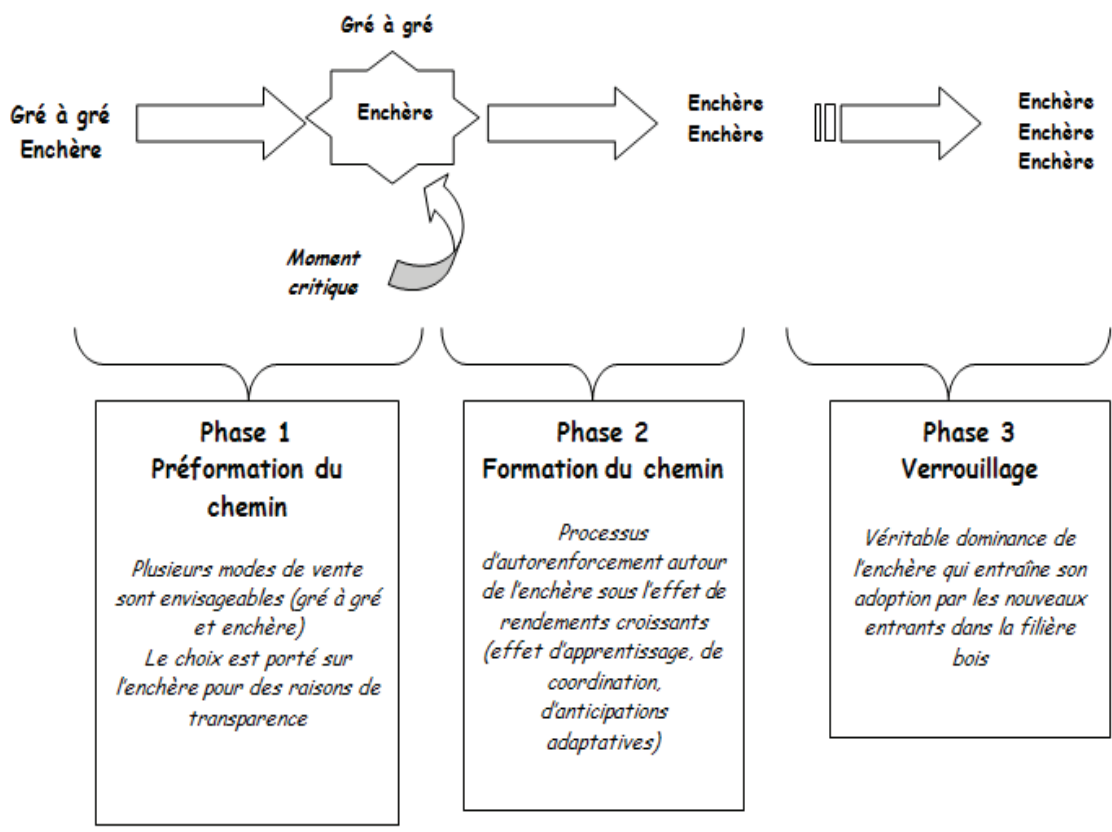


Figure n°7 : Processus de formation du chemin de dépendance au système d'enchères.

1.1. La réglementation des ventes de bois publics : analyse d'une dépendance au passé.

Afin d'appréhender la séquence de dépendance au chemin (David, 1985) relative aux modes de vente de bois publics, il est essentiel de relever les circonstances historiques qui ont débouché sur le : « *moment critique* » (Mahoney, 2000, p. 513), c'est-à-dire l'instant à partir duquel l'alternative choisie tend à s'imposer au détriment d'autres solutions envisageables. Pour ce faire, il apparaît nécessaire d'effectuer une analyse historique précise de l'évolution du cadre législatif retenu pour commercialiser les bois publics afin de souligner l'importance du recours à l'adjudication durant plusieurs siècles.

Ainsi, et bien qu'il soit difficile de situer historiquement avec certitude les premières adjudications dans le domaine forestier, nous verrons que la tradition de l'enchère était déjà présente dans les ordonnances royales de Philippe V en 1318 et de François 1^{er} en 1516 (1.1.1). Nous poursuivrons par la présentation de l'ordonnance royale de 1669 faisant de l'enchère la procédure la plus efficace pour solutionner les difficultés dans la vente des bois

du royaume (1.1.2). Nous montrerons alors que cette ordonnance représente le « *moment critique* » en matière de commercialisation de bois publics, la référence juridique⁴⁷⁴ qui va être reprise dans son intégralité, deux siècles plus tard, lors de la rédaction du 1^{er} code forestier en 1827 (1.1.3), mais aussi tout au long du 20^{ème} siècle et ce, malgré l'apparition progressive de la procédure de vente de gré à gré (1.1.4). Enfin, nous terminerons notre analyse historique par la présentation de la législation en vigueur depuis 2005 qui représente l'embranchement institutionnel à partir duquel deux trajectoires institutionnelles vont se développer pour vendre les bois publics (1.1.5).

1.1.1. Les premières ordonnances royales : de Philippe V à François 1^{er}.

La législation forestière en France est très ancienne. Elle s'est formée essentiellement grâce à la succession de nombreuses ordonnances royales. En matière de commercialisation, l'ordonnance de Gisors, prise en 1219 par Philippe II Auguste, constitue un des premiers textes relatifs à la réglementation des ventes (ENGREF Ed., 1977, p. 5). Cependant, le recours à l'adjudication pour vendre les bois publics n'apparaît qu'en 1318 dans l'ordonnance royale de Philippe V, dont le but premier est de créer les Maîtrises royales des Eaux et Forêts afin de surveiller la délivrance des bois et lutter ainsi contre les défrichements massifs. On peut ainsi lire à l'article 33 que les Maîtres des eaux et forêts, ainsi que les autres officiers ont la charge de réaliser les ventes des bois aux enchères, à peine de nullité (de SaintYon, 1610, p. 301). Puis, on retrouve la mention de l'adjudication dans l'ordonnance royale de François 1^{er} de 1516⁴⁷⁵, considérée comme le seul mode de vente autorisé pour les bois du Royaume. On peut ainsi lire dans l'article 1^{er} que : « *les ventes se feront et adjudgeront judiciairement à la chandelle et au plus offrant et dernier enchérisseur*⁴⁷⁶ » (de SaintYon, 1610, p. 301). Le recours aux enchères est visiblement effectué au regard du risque d'ententes car l'ordonnance interdit : « *tous monopoles, intelligence, compagnies, associations secrètes, au moyen desquels les ventes des forêts sont adjudgées à vil prix* » (Baudrillart, 1825, p. 55). On comprend dès lors que le choix de l'adjudication publique s'explique par la volonté au cours de cette période de stimuler la concurrence lors des ventes. Malheureusement, il semble que

⁴⁷⁴ Selon H. de Colyar, l'ordonnance : « *a subsisté, quasiment intacte, jusqu'en 1827* » (de Colyar, 1912, p. 79).

⁴⁷⁵ L'ordonnance de François 1^{er} de 1516 reprend un grand nombre d'éléments déjà présents dans l'ordonnance de 1376 de Charles V, considérée comme le texte juridique qui a jeté les bases de la première administration forestière du royaume.

⁴⁷⁶ Cette méthode de vente consiste à allumer trois chandelles ou trois feux et d'adjuger le bien au plus offrant lors de l'extinction de la dernière chandelle ou du dernier feu (de Gallon, 1725, p. 821). Cette procédure qui n'est plus de nos jours utilisée dans le domaine des ventes de bois reste d'actualité en matière de ventes judiciaires immobilières.

les pratiques frauduleuses au niveau local, en particulier des Maîtres des eaux et forêts, ne vont pas permettre réellement les rentrées financières escomptées.

En Lorraine, les premières mentions sur les modalités de vente des bois datent du 16^{ème} siècle, notamment avec l'essor des premières ventes de bois en gros pour répondre à la demande des usines (tuileries, salines et verreries) (Guyot, 1886, p. 178). On peut mentionner par exemple le règlement de la gruerie de Lunéville en 1548 qui stipule que : « *Et échéant l'assignation, vous gruyer, contrerolleur, mesureur, et le forestier garde de la contrée où se fera la vente, pour le dit jour comparaitrez sur le lieu, pour recevoir lesdits marchands aux enchères, leur montrer le bois, faire entendre l'adresse des ventes, et aussi leur déclarer l'ordre et la règle que entendons y être gardée tant à la coupe que vidange* » (Guyot, 1886, p. 362).

1.1.2. L'ordonnance des eaux et forêts du mois d'août 1669 : l'adjudication en tant que cadre institutionnel de référence.

L'ordonnance de J-B. Colbert de 1669 constitue un véritable tournant dans l'histoire de la gestion forestière car elle marque la volonté de l'autorité publique de reprendre le contrôle de ses forêts. En effet, il est important de noter que depuis le Moyen-âge, le défrichement des forêts s'est fortement accéléré, en raison notamment de l'augmentation de la population française et du développement économique du pays. Les coupes de bois servent alors à libérer des terres pour les cultiver mais aussi à trouver le bois nécessaire à la construction des villes. La croissance rapide de la population à cette période de l'histoire, nécessitant un besoin accru de terres cultivables, a alors entraîné une diminution conséquente des surfaces boisées en France. Les estimations, compte tenu de l'absence de comptabilité, font état d'une diminution de 30 000 hectares annuels de forêts au profit de terres arables (Badré, 1983, p. 27). A cela s'ajoute l'exploitation des forêts faite par les manants jusqu'alors épargnées de toute exploitation. En effet, dans le but de maintenir une main d'œuvre docile sur leurs terres, les seigneurs accordent à cette époque de nombreux usages forestiers à la population pauvre. Or, ces usages causent des dommages significatifs aux forêts à l'instar du droit de panage. Ce droit permet aux paysans de laisser leur troupeau de porcs rechercher les glands ou les fâines, limitant alors les possibilités d'avoir une régénérescence naturelle de la forêt. Notons qu'à ce jour encore, certains de ces usages sont toujours présents dans nos forêts comme la pratique de l'affouage (Badré, 1983, p. 27).

Par ailleurs, malgré le recours à la pierre, le secteur du bâtiment emploie encore massivement le bois dans la construction d'habitation. Parmi les plus gros consommateurs de bois de construction, on retrouve d'ailleurs l'Eglise qui, de par la forte dévotion des catholiques, fait édifier de nombreux lieux de culte, entraînant la disparition de forêts entières. L'accumulation des multiples exploitations forestières s'est alors traduite par la disparition d'une grande partie de la forêt française transformant à jamais la physionomie du pays. Le royaume voit ainsi son domaine forestier tomber, en l'espace de 400 ans, de 25 millions d'hectares à 12 millions. Plus de 50 % de la forêt française est ainsi engloutie, sans que des mesures draconiennes de gestion forestière soient réellement prises.

Il faut attendre la « *Grande Réforme* » de J-B. Colbert⁴⁷⁷ pour qu'un cadre réglementaire et coercitif apparaisse afin d'endiguer les pratiques coutumières héritées de la période moyenâgeuse. Ainsi, en décidant la remise en ordre du domaine royal à travers la Réformation en 1661, J-B. Colbert supprime un grand nombre d'usages, réduit le nombre des agents en éliminant les moins honnêtes et inflige à travers ses commissaires-enquêteurs des amendes extrêmement conséquentes : « *La totalité des amendes infligées aux officiers forestiers, marchands, ecclésiastiques ou particuliers à la suite de la Réformation de 1661 et des années qui suivirent dépassa la somme de 2 millions de livres, tandis que plus de 70 000 arpents (35 000 hectares) de forêts aliénées frauduleusement réintégraient le domaine royal* » (Badré, 1983, p. 75). Ce n'est qu'une fois l'ordre rétabli qu'il rédige l'ordonnance de 1669 désigné comme : « *un monument de sagesse législative* » (de Colyar, 1912, p. 79).

En lisant les premières lignes de l'ordonnance, on comprend précisément la problématique de l'époque : « [...] *Quoique le désordre qui s'est glissé dans les Eaux et Forêts de notre Royaume, fut si universel et si invétéré, que le remède en paraissait presque impossible ; néanmoins le Ciel a tellement favorisé l'application de huit années que Nous avons données au rétablissement de cette noble et précieuse partie de notre domaine, que Nous la voyons aujourd'hui en état de refleurir plus que jamais, et de produire avec abondance au Public tout l'avantage qu'il en peut espérer, fait pour les commodités de la vie privée, fait pour les nécessités de la guerre, ou enfin pour l'ornement de la paix et l'accroissement du commerce par les voyages de long cours dans toutes les parties du monde* » (de Gallon, 1725, p. 1). Ces quelques lignes nous renseignent d'une part sur les difficultés passées auxquelles

⁴⁷⁷ Pour une description de l'impact de l'ensemble des réformes élaborées par Colbert dans le cadre forestier, voir plus particulièrement Aymé (1860), Sargent (1968), Bechmann (1990), Whited (2000)

l'Administration a été confrontée au cours des huit années précédant la rédaction de l'ordonnance mais aussi et surtout, sur les besoins que représentaient les forêts à cette époque. Rappelons que le bois satisfait à cette époque aux commodités de la vie privée, mais surtout garantit la construction de navires militaires⁴⁷⁸ et commerciaux nécessaires pour assurer le rayonnement du pays aux côtés des autres puissances comme l'Angleterre. L'importance stratégique de la forêt d'un point de vue économique explique pourquoi il était important de s'assurer que les règles de commercialisation soient précises et permettent de garantir une source de recettes conséquentes.

Le titre XV de l'ordonnance de 1669, « *De l'assiette, Balivage, Martelage et vente de Bois* », constitue le titre le plus conséquent avec la présence de 52 articles. A propos de la vente des bois du Roi, trois parties peuvent être dégagées.

La première, constituée des 19 premiers articles, fait état des contraintes relatives aux coupes, aux lieux de vente et à l'obligation d'information sur les ventes à venir. L'article 1^{er} précise qu' : « *Il ne sera fait aucune vente dans Nos forêts, bois et buissons, soit de futaie ou de taillis, que suivant le Règlement qui en aura été arrêté en notre Conseil [...]* » (de Gallon, 1725, p. 788). Cet article stipule tout de suite que les bois vendus doivent faire l'objet au préalable d'une programmation et il institue dans le même temps un règlement des coupes. L'article 2 précise, quant à lui, que les ventes s'effectuent dans le cadre d'adjudication et sous l'autorité des Grands-Maîtres, afin de limiter les abus initiés par le passé par les responsables de vente : « *Les adjudications des ventes de nos bois, tant en futaie que taillis, ne pourront être faites à l'avenir que par les Grands-Maîtres, faisant défenses aux Officiers de Maîtrise de reconnaître autres personnes, à peine d'en répondre en leur nom* » (de Gallon, 1725, p. 793)

L'article 3 désigne le lieu dans lequel les ventes seront menées : « *Toutes adjudications de nos bois, soit futaies ou taillis, seront faites dans les auditoires où se tient la Justice ordinaire des Eaux et Forêts, et ne pourront être ailleurs, à peine de nullité et de dix mille livres d'amende contre le Grand Maître ou autre qui aura contrevenu* » (de Gallon, 1725, p. 794)

Les articles 17, 18 et 19 restent majeurs car ils décrivent les conditions de publication et de délai imparti entre la publication et la vente. L'article 17 fixe la modalité de publication : « *Les jours pour les adjudications des ventes ayant été indiqués par les Grands-Maîtres aux*

⁴⁷⁸ Afin de donner un ordre d'idée des besoins en bois, il faut considérer que la construction d'un navire nécessitait près de 60 ha de futaie et que les réparations des bateaux endommagés ont été estimées à près de 100 000 ha de futaie (Prevot, 1993, p. 39)

Officiers des Maîtrises, ils en feront faire les publications, et notre Procureur sera tenu d'envoyer incessamment des billets proclamatoires aux lieux ordinaires, contenant le nombre d'arpens, la situation, la qualité, les réserves, le jour, le lieu, l'heure et par devant qui les ventes se feront » (de Gallon, 1725, p. 819). Pour plus de sûreté, l'article 18 impose une vérification manuscrite de la publication : *« Le jour suivant de chacune publication, les Huissiers et Sergens qui auront vaqué à faire les publications et affiches, seront tenus d'en rapporter à notre Procureur les procès-verbaux, signés d'eux et de leurs recors, avec les certificats des curés ou vicaires des paroisses, pour être représentés et affirmés véritables avant l'adjudication des ventes, par devant le Grand-Maître ou le Commissaire qui sera proposé pour les faire ; et seront tenus les curés ou vicaires de délivrer gratuitement leurs certifications, à peine de cents livres d'amende, payable par saisie de leur temporel »* (de Gallon, 1725, p. 820).

Enfin, l'article 19 cherche à garantir le temps nécessaire à la prise de connaissance de la vente par le public : *« Il y aura au moins huitaine franche entre la dernière publication et l'adjudication »* (de Gallon, 1725, p. 820).

On peut percevoir, à travers cette première série d'articles, la volonté du pouvoir de mettre un terme aux pratiques frauduleuses jusqu'alors fréquentes en favorisant la transparence en matière d'information.

La deuxième partie (articles 20 à 36) apporte des précisions sur les contraintes imposées aux participants lors de la réalisation des adjudications⁴⁷⁹. Ainsi, bien que l'article 20, semble dans un premier temps, autoriser toute personne à enchérir, à condition de pouvoir présenter en cas d'insolvabilité une caution, les articles 21, 22 mentionnent de manière exhaustive les individus, qui de par leur statut, ne peuvent prendre part aux adjudications : *« Ne pourront à l'avenir aucuns Ecclésiastiques, Gentilshommes, Gouverneurs des villes et places, Capitaines des châteaux et maisons royales, leurs Lieutenants et Officiers, Magistrats de Police et de Finance, faisant fonctions de Juges ou de nos Procureurs dans nos Justices, se rendre adjudicataires [...] » « Défendons pareillement aux Officiers de nos Forêts et Chasses, tant ceux des Maîtrises où se feront les ventes, que tous autres de quelque département qu'ils soient, sans distinction, et à leurs enfants, gendres, frères, beaux-frères, oncles, neveux et cousins-germains, de prendre part aux adjudications [...] »* (de Gallon, 1725, p. 826). Ces deux articles participent, eux aussi, à la volonté de rendre les ventes transparentes et non

⁴⁷⁹ Les adjudications sont réalisées selon la procédure de l'extinction des trois feux présente dans l'ordonnance de François 1^{er} datant de 1518.

entachées d'un certain favoritisme, préjudiciable au souverain. D'ailleurs, la méfiance quant à de possibles ententes ne se limite pas à certaines catégories de personnes, puisque l'article 23 porte sur les collusions de manière générale : « *Les Marchands adjudicataires, ni autres particuliers, de quelque qualité que ce soit, ne pourront faire aucunes associations secrètes, ni empêcher par voies indirectes les enchères sur nos bois ; et où ils se trouveraient convaincus de monopole ou complot concerté entre eux par paroles ou par écrit, de ne point enchérir les uns sur les autres ; voulons qu'outre la confiscation des ventes, ils soient condamnés en une amende arbitraire, qui ne pourra être au-dessous de mille livres, et bannis des forêts* ». La mise en place d'association entre marchands est encadrée scrupuleusement par l'article 24 : « *L'adjudicataire ne pourra avoir plus de trois associés, lesquels il sera tenu de nommer au greffe de la Maîtrise dans la huitaine de l'adjudication [...]* » (de Gallon, 1725, p. 829). Les articles suivants, 25, 26 et 27 régissent, quant à eux, ce que l'on nomme la « *folle enchère* », situation dans laquelle l'acheteur qui a remporté la vente se révèle dans l'incapacité de payer le prix adjugé. Dans ce cas là, le fol enchérisseur est tenu de payer la différence entre l'offre qu'il a faite et le prix auquel le lot est remis en vente.

Enfin, la troisième partie (articles 37 à 52) détaille ce que les adjudicataires doivent observer depuis la vente jusqu'à l'exploitation, la manière dont les bois doivent être exploités et ce qui doit être fait par les adjudicataires, une fois l'exploitation terminée.

Le titre XV de l'ordonnance de 1669 peut être véritablement considéré comme l'élément constitutif de l'institutionnalisation des adjudications en tant que mode de commercialisation des bois publics. Les différents articles, bien qu'ayant plus de trois siècles d'existence, restent pour la plupart d'entre eux d'actualité, ce qui nous amène à considérer l'adjudication comme le cadre institutionnel de référence en matière de commercialisation des bois en France.

Cette dernière est interprétée comme la règle formelle visant à garantir l'efficacité économique dans une situation historique qui nécessitait alors de garantir une transparence tout au long du processus de commercialisation. Elle représente la réponse établie par le politique pour lutter contre d'éventuelles malversations et améliorer au nom de l'intérêt général, la commercialisation des bois publics.

En Lorraine, on note que l'ordonnance de 1669 a été intégralement adoptée durant le temps de l'occupation française. Par la suite, l'Edit de 1701 et les déclarations successives qui l'ont complété ont repris l'ensemble des dispositions énoncées par la réglementation établie par

Colbert (Guyot, 1886, p. 306). L'annexion définitive de la Lorraine au Royaume de France après la mort du Roi Stanislas en 1766, entraînant l'application de la réglementation française au duché lorrain.

1.1.3. Le code forestier de 1827 : l'adjudication reconduite : élargissement de la justification de ce mode de commercialisation.

Près de deux siècles après l'ordonnance de 1669, le législateur a mis en place, pour la première fois, un code forestier qui dans le domaine des ventes de bois reste fidèle à l'esprit émanant de l'ordonnance de J-B. Colbert, considérée alors comme une référence incontournable⁴⁸⁰. On peut même dire que le code reprend dans sa quasi-totalité les modalités de l'ordonnance appliquées aux circonstances de son époque. Ainsi, lors de la séance du 26 décembre 1826, au cours de la discussion du futur texte devant les parlementaires, le Vicomte de Martignac, ministre d'Etat et commissaire du roi, situe le projet de loi dans la droite file de l'ordonnance de J-B. Colbert : « *On a conservé dans l'ensemble des mesures adoptées ce que l'ordonnance de 1669 contenait de bon, d'utile et d'éprouvé, et on y a ajouté ce que l'expérience a fait juger propre à remédier aux inconvénients reconnus* » (Meaume, 1856, p. 7)

Cette filiation affichée avec l'ordonnance de 1669 peut s'expliquer en grande partie par le fait que les maux dont souffrait la forêt dénoncés par J-B. Colbert ont malheureusement perduré après sa mort (Prevot, 1993, p. 40). Très vite, l'ensemble des pratiques instituées par J-B. Colbert ont été abandonnées en raison des besoins de terres défrichées pour satisfaire les multiples besoins des populations⁴⁸¹. Ce n'est qu'au 19^{ème} siècle que réapparaît une réelle volonté du politique de mettre en œuvre une gestion raisonnée de la ressource forestière. Elle se traduit dans le cadre de la commercialisation des bois publics par le maintien du système d'adjudication, institution ayant fait ses preuves par le passé.

On peut ainsi lire à l'article 17 du code forestier : « *Aucune vente ordinaire ou extraordinaire ne pourra avoir lieu dans les bois et forêts de l'Etat que par voie d'adjudication publique, laquelle devra être annoncée au moins quinze jours à l'avance, par des affiches apposées*

⁴⁸⁰ Selon J. Baudrillart : « *L'ordonnance de 1669 et les règlements postérieurs qui ont spécifié d'une manière bien plus complète les obligations des adjudications [...] forment aujourd'hui le meilleur règlement pour les ventes des coupes* » (Baudrillart, 1825, p. 103).

⁴⁸¹ Alors que la France comptait 8 millions d'hectares de forêt avant la Révolution Française en 1789, il ne restait plus que 6.5 millions d'hectares lors de la rédaction du 1^{er} code forestier en 1827 (Badré, 1983, p. 293).

dans le chef-lieu du département, dans le lieu de la vente, dans la commune de situation des bois, et dans les communes environnantes » (Meaume, 1856, p. 125). Le système d'adjudication apparaît pour l'Etat comme le seul moyen d'éviter des fraudes massives et d'empêcher le plus possible d'éventuelles ententes. Comme le précise le Vicomte de Martignac, au cours de la séance du 29 décembre 1826 devant la chambre des députés : « *Les coupes dont l'aménagement permet l'exploitation doivent être adjudgées. Ces coupes sont une branche importante des revenus publics : il était du plus grand intérêt de les placer à l'abri de la fraude, de la connivence et même de l'erreur. C'est ce qu'on a cherché à faire. Les mesures les plus sévères sont prises pour assurer la publicité des adjudications, la concurrence et la liberté des enchères* » (Meaume, 1856, p. 7).

Cette déclaration est reprise devant la Chambre des Pairs lors de la séance du 11 avril 1827 : « *Les coupes qui sont arrivées à leur maturité, ainsi que les fruits des forêts connus sous le nom de glandée et de panage, doivent être soumis à une adjudication ; ces branches importantes du revenu public doivent être sagement garanties de la fraude et de l'erreur. L'expérience a dévoilé à cet égard des dangers nombreux contre lesquels la loi doit armer l'administration. Des mesures combinées avec soin vous paraîtront propres à assurer d'une part la publicité des adjudications, la concurrence et la liberté des enchères, de l'autre, l'ordre, la régularité, la juste limite des exploitations et la répression des abus dont les adjudications peuvent toujours être la source* » (Meaume, 1856, p. 58). Il est intéressant de voir dans cette déclaration que certaines dérives, nées du fonctionnement même des adjudications, comme le risque de collusion, sont relevées, sans pour autant entraîner alors la remise en cause de ce mode de commercialisation. Il est juste précisé la nécessité d'une attention particulière à conduire lors des séances pour éviter les abus et la mise en place d'un arsenal répressif pour les réprimer.

Malgré l'existence de biais, l'adjudication va continuer d'être considérée comme le meilleur moyen pour commercialiser les bois publics, notamment avec l'apparition d'un nouvel argument en sa faveur : la protection face au risque d'erreur dans l'estimation de la valeur des bois. Rappelons en effet, que d'un point de vue juridique la représentation inexacte de la valeur réelle des bois proposés aux acheteurs potentiels n'est en aucun cas constitutive d'un vice du consentement⁴⁸². En conséquence, face au danger d'une erreur d'interprétation de la

⁴⁸² En matière de vice du consentement, l'erreur ne peut être évoquée afin d'annuler la convention que si elle vient à porter sur les qualités substantielles de la chose vendue. Or, comme le précise la jurisprudence constante

valeur d'une pièce de bois, les adjudications peuvent fournir, de par leur fonctionnement, une garantie supplémentaire pour le vendeur face au risque d'avoir sous-estimé la valeur des lots proposés à la vente. Grâce à l'enchère, la mise en concurrence d'un grand nombre d'acheteurs réunis dans un même lieu amène ces derniers à dévoiler la valeur privée qu'ils accordent aux bois proposés. Cette propriété du système d'adjudication assure ainsi une plus grande sécurité pour le vendeur face au risque de sous-estimer la valeur des bois mis en vente. Selon M. le baron Favard de Langlade, député du Puy-de-Dôme, on a par ce moyen : « *la certitude d'obtenir, pour l'adjudication des coupes, des produits égaux à la valeur réelle des bois adjugés* » (Meaume, 1856, p. 7).

On comprend dès lors que les atouts du système d'enchères conduisent le législateur à cette époque à s'assurer que les bois publics ne peuvent être commercialisés qu'à travers ce mode de vente. D'où la rédaction de l'article 18 qui précise que : « *toute vente faite autrement que par adjudication publique sera considérée comme vente clandestine, et déclarée nulle* » (Meaume, 1856, p. 125)

L'adjudication, en tant qu'ensemble historique hérité depuis plusieurs siècles, constitue alors la règle formelle assurant la commercialisation des bois publics. Cette dominance exclusive de l'adjudication va se poursuivre tout au long du 19^{ème} siècle.

1.1.4. La commercialisation des bois publics au 20^{ème} siècle : l'adjudication reste le mode de vente principal.

Le monopole accordé à l'adjudication depuis plusieurs siècles va être ébranlé une première fois en 1926 avec l'introduction de l'article 20 permettant la vente de gré à gré des bois suivants : « *[...] bois abattus ou façonnés, bois incendiés, chablis ou bois dépérissants restés invendus en adjudication publique, bois qui, en raison soit de leur situation, soit de leur faible valeur ne sont pas susceptibles d'être vendus en adjudication publique* » (Koebelé, 1971, p. 290). Cependant, l'adjudication reste le mode de commercialisation principal en France. La vente de gré à gré est en effet réservée aux bois pour lesquels la mise en concurrence de l'enchère n'a finalement que peu d'intérêt au regard de la qualité des bois et de la faible

en ce domaine : « *l'erreur sur la valeur de ce qui est l'objet du contrat ne constitue pas un vice du consentement pouvant entraîner l'annulation ou la révision du contrat* » (Civ. I, 3 juillet 1996, Bull. n° 287, N° 94-13-239).

demande sur le marché. A travers cet article, il s'agit plutôt de permettre l'évacuation des bois de qualité moindre, représentant une part très limitée du volume de bois annuel.

De même, on peut considérer que l'évolution sensible, en 1969, du code forestier visant à élargir⁴⁸³ le recours aux ventes amiables ne remet pas fondamentalement en cause la suprématie du système d'enchères. En effet, s'il est vrai que les possibilités de recours au gré à gré sont plus nombreuses que dans la législation de 1926, on reste dans le cadre d'une utilisation dérogatoire : « *Il ne peut être procédé à des ventes à l'amiable, par dérogation à l'article 17 ci-dessus, que pour des motifs impérieux d'ordre technique et commercial* » (Vignau, 1970, p. 179). Il est toutefois intéressant de noter que l'article 15 du décret d'application du 12 mars 1973 paru afin de fixer les cas dérogatoires acceptés, stipule que lorsque la continuité de l'écoulement régulier des produits de la forêt le nécessite, il est possible de passer des contrats de longue durée négociés de gré à gré⁴⁸⁴ (J.O du 27 mars 1973, p. 3361). Cette officialisation des contrats d'approvisionnement marque historiquement un tournant car elle va permettre de faire évoluer en profondeur les modes de vente, et ce même si à l'époque, l'enchère continue d'être toujours considérée par la majorité des acteurs comme le seul véritable moyen de commercialisation des bois publics.

Il faut attendre la fin des années 1970 pour lire « *officiellement* » dans le rapport sur « *la forêt française et les industries du bois* » remis le 30 novembre 1978 par Y. Bétolaud et J. Méo une critique manifeste de l'adjudication. La réprobation porte sur les difficultés rencontrées par une partie de la filière pour s'assurer un approvisionnement satisfaisant. Selon J. Méo, qui n'est pas issu du monde forestier⁴⁸⁵, il existe chez les acteurs de la filière bois une réelle inertie institutionnelle autour de l'enchère, notamment à l'ONF, qui pose problème en matière d'approvisionnement pour l'aval de la filière : « *Chez nous, on continue à vendre le bois à la chandelle et lorsque j'ai dit à mes interlocuteurs forestiers, notamment de l'ONF, que l'on*

⁴⁸³ Pour A. Estrade & G-A. Morin, cette évolution vise à favoriser de nouvelles possibilités commerciales rendues possibles par la création de l'Office National des Forêts sous la forme d'un établissement public industriel et commercial (Estrade & Morin, 2006, p. 249).

⁴⁸⁴ A la lecture de ce cas dérogatoire, on remarque que les contrats d'approvisionnement ne sont proposés que dans le cadre de ventes amiables. On peut s'étonner de ce choix finalement assez réducteur car il serait tout à fait envisageable de proposer des contrats d'approvisionnement dans le cadre d'adjudication. Une des explications possibles repose sur la difficulté des acteurs présents dans le domaine forestier à distinguer le mode de vente de l'objet de vente (Marty & Préget, 2010, p. 40). Nous développerons cette explication plus en détails lors de l'analyse du changement de trajectoire institutionnelle opéré avec le développement massif des contrats d'approvisionnement.

⁴⁸⁵ J. Méo, ingénieur au corps des mines de formation, a été l'ancien conseiller en charge des affaires économiques du général de Gaulle. Sa vision de « *non-spécialiste* » de la filière bois lui a permis d'apporter un regard différent dans ce qu'il nomme un : « *problème de ruraliste* » (Méo, 1980, p. 368).

pouvait procéder autrement que par l'adjudication publique, j'ai eu l'impression vraiment d'être le diable, de sentir le soufre et manifestement après mon départ les gens se sont signés. Le fait de dire : « je vais vendre à M. Dupont, qui est un client régulier, d'avance sur plusieurs années et à un prix indexé suivant la situation du marché », est une notion qui paraît à l'heure actuelle – j'ironise c'est vrai, je caricature, mais c'est vrai – contraire à la notion de moralité au sein de l'ONF. Vendre autrement que par adjudication publique paraît immoral » (Méo, 1980, p. 370).

Cette critique de l'adjudication, considérée comme un mode de vente problématique pour la partie de la filière bois nécessitant un approvisionnement constant et homogène, va être reprise à son tour, dès 1982, lors de la publication du rapport : « *Propositions pour une politique globale forêt-bois* » présenté par R. Duroure⁴⁸⁶. Ce dernier propose de remédier : « *aux critiques concernant l'organisation des marchés et les systèmes de vente* » (Duroure, 1982, p. 31) en favorisant « *le développement progressif de la commercialisation des bois sous forme de bois façonnés* » (Duroure, 1982, p. 32), afin de réduire les risques liés au maintien de vente sur pied. En effet, la commercialisation des bois sur pied telle qu'elle est réalisée permet au vendeur selon ses besoins de stocker ses bois sans fournir à l'acheteur l'assurance d'un approvisionnement suffisant (Duroure, 1982, p. 43). De plus, si les deux modes sont conservés (bois sur pied et bois façonné), le vendeur prend le risque de couper du bois, de le proposer sans avoir de preneurs, les acheteurs ayant de leur côté constitué des stocks de bois sur pied (Duroure, 1982, p. 43). Il préconise donc de revoir la législation en cours afin de mettre sur le marché des bois façonnés, proposés dans le cadre de ventes amiables : « *Il faut lever l'obstacle législatif qui ne permet pas à l'Office de procéder ainsi en forêt domaniale et élargir les cas dans lesquels il peut vendre à l'amiable des bois façonnés* » (Duroure, 1982, p. 44). D'un point de vue législatif, le rapport n'a pas entraîné de modifications substantielles de la règle retenue pour commercialiser les bois publics.

On peut tout de même mentionner que l'article 17 de la loi n°91-5 du 3 janvier 1991 : « *modifiant diverses dispositions intéressant l'agriculture et la forêt* » va dans le sens du rapport Duroure en élargissant sensiblement les modalités de vente des bois. Il modifie l'article L. 134-8 du code forestier en supprimant le terme « *impérieux* », accolé jusqu'alors aux motifs techniques et commerciaux qui permettaient de recourir aux ventes amiables : « *Il ne peut être procédé à des ventes à l'amiable, par dérogation à l'article L. 134-7 ci-dessus, que pour des*

⁴⁸⁶ Roger Duroure a réalisé ce rapport en tant que parlementaire en mission auprès du Premier ministre de l'époque, P. Mauroy.

motifs d'ordre technique ou commercial dans les cas et selon les modalités définis par décret en Conseil d'Etat ». Toutefois, la modification n'est pas vraiment significative pour changer en profondeur le système de vente des bois publics. La faiblesse du changement au cours de cette décennie trouve son origine dans la forte opposition au développement des ventes de gré à gré de la part d'acteurs situés dans ou à l'extérieur de l'ONF (Estrade & Morin, 2006, p. 250).

Cette opposition favorable à l'inertie institutionnelle en matière de mode de vente a alors entraîné la dégradation de la situation économique d'une partie de la filière bois confrontée à une concurrence internationale plus compétitive.

En 1998, un nouveau rapport rédigé par Jean-Louis Bianco⁴⁸⁷ : « *La forêt : une chance pour la France* » apporte à son tour une critique cinglante sur l'organisation de la commercialisation des bois. Dans son analyse introductive sur ce qui a changé depuis le rapport Duroure (1982), J-L. Bianco mentionne les difficultés rencontrées par la filière bois en matière d'approvisionnement. Il part du constat que si en 1985, une étude publiée par la société Jaakko Pöyry positionnait la France en tête des pays européens pour la compétitivité de ses approvisionnements en bois, à la fin des années 1990, la situation s'est considérablement dégradée à tel point, nous dit J-L. Bianco que : « *tout le monde admet que la France connaît un grave problème de compétitivité pour le coût du bois rendu à l'usine* » (Bianco, 1998, p. 17). En l'espace d'une dizaine d'années, la compétitivité de la filière française s'est tout simplement effritée suite à un système d'approvisionnement devenu inadapté au contexte économique mondialisé. Pour souligner la désuétude du système d'approvisionnement, J-L. Bianco prend l'exemple d'une scierie de taille industrielle ayant un besoin en bois (feuillus et résineux confondus) égal à 20 000 m³ de grumes. Il explique alors que cette scierie doit en moyenne acheter 100 lots, étant donné que la moyenne d'un lot est de 200 m³, pour obtenir le volume de bois nécessaire à son activité. Ainsi, compte tenu du : « *caractère aléatoire du système d'adjudication* » (Bianco, 1998, p. 71), elle est tenue de prospecter cinq à dix fois plus de lots pour avoir la garantie de couvrir ses besoins en bois. Pour J-L. Bianco, une des explications des difficultés financières rencontrées par les scieries provient tout simplement de l'importance des coûts de prospection liés au système d'enchères.

⁴⁸⁷ J-L. Bianco a effectué ce rapport à la demande du Premier Ministre Lionel Jospin. Il est important de souligner qu'il a été président de l'ONF et qu'à ce titre, il a été un observateur privilégié de l'évolution de la filière bois.

Le système d'enchères utilisé pour commercialiser les bois publics est selon J-L. Bianco contre-productif car il génère pour les industriels du bois des coûts supplémentaires qui pourraient être évités en envisageant de développer les contrats d'approvisionnement : « *Il faut bien voir cependant que seule une montée en puissance généralisée et rapide des contrats d'approvisionnement sur les produits de qualité courante apportera une économie de coûts, donc un gain de compétitivité profitant à terme aux acheteurs comme aux vendeurs. Les uns et les autres ont à se préparer à une évolution d'ensemble sans rechercher ou craindre un effet immédiat sur les prix* » (Bianco, 1998, p. 72). Pour J-L. Bianco, le salut de la filière bois doit passer par une réorganisation profonde des modalités de commercialisation du bois. Il propose que 30% des bois soient mis en vente par le biais de : « *contrats d'approvisionnement négociés*⁴⁸⁸ » (Bianco, 1998, p. 73).

Cependant, malgré les recommandations du rapport Bianco, les ventes de gré à gré n'ont représenté que 15% des volumes vendus en 1999 et seulement 265 milliers de m³ de bois ont été commercialisés dans le cadre de contrats d'approvisionnement (soit 12.7% du total des volumes vendus de gré à gré) (ONF, 2008b, p. 393). Le système d'enchères a continué une fois encore d'être préféré au système de gré à gré pour commercialiser les bois publics.

1.1.5. Le début du 21^{ème} siècle : la mise sur un pied d'égalité de l'enchère et du gré à gré difficile à appliquer.

Trois ans après le rapport Bianco (1998), mais surtout deux ans après les tempêtes de 1999, les modalités de la commercialisation des bois publics sont une nouvelle fois modifiées avec la publication de la loi d'orientation forestière (LOF) de 2001. On peut ainsi lire à l'article 11 du chapitre 2 relatif aux modes de vente de l'ONF qu'il peut être : « *aussi procédé à des ventes de gré à gré pour des motifs d'ordre technique, commercial ou économique dans les cas et selon les modalités définies par décret en Conseil d'Etat. Des contrats d'approvisionnement pluriannuels peuvent être conclus* ». Le changement de l'article 134-7 du code forestier apparaît significatif cette fois-ci, car le recours au système de gré à gré n'est plus soumis à dérogation.

Cependant, le projet de rédaction du décret d'application des dispositions de la LOF de 2001 en matière de vente de bois a rapidement posé problème. Selon A. Estrade & G-A Morin : « *Il ne respectait ni la lettre ni l'esprit de la modification des articles L. 134-7 et L. 134-8*

⁴⁸⁸ On peut remarquer qu'une nouvelle fois la proposition de développer les contrats d'approvisionnement ne se fait que dans le cadre de ventes amiables.

apportée par la LOF [...]. Le projet sortait du champ de la vente amiable telle que la définit le code civil, le résultat du libre accord des parties, puisqu'il introduisait une référence à des barèmes de prix fixés ex ante et prévoyait un dispositif de répartition qui n'a rien à voir avec la LOF votée. Il aurait en outre présenté des risques tant vis-à-vis du droit de la concurrence (nécessité d'une consultation préalable du Conseil de la concurrence) que du droit communautaire » (Estrade & Morin, 2006, p. 252).

D'ailleurs, la mise en examen de trois responsables de vente de l'ONF pour avoir conclu une convention de gré à gré sur des volumes de bois devant être normalement vendus aux enchères souleva le problème de la sécurité du personnel en charge de la commercialisation. Une certaine défiance vis-à-vis des ventes amiables s'est rapidement installée au sein même des agents de l'ONF mais aussi chez les acheteurs entraînant l'abandon de la rédaction d'un nouveau décret. Les difficultés dans l'application de la LOF de 2001 ont ainsi considérablement retardé la transformation des modalités de vente de bois publics tant et si bien qu'en 2003, le rapport Juillot continue de souligner les : « *pertes de productivité directes ou indirectes engendrées par les méthodes de commercialisation du bois entre la forêt et la première transformation* » (Juillot, 2003, p. 37).

En fait, il faut attendre 2005 pour que le code forestier soit enfin modifié afin de tenir compte des propositions mentionnées dans les différents rapports publics (Bétolaud & Méo, 1978 ; Duroure, 1982 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003) et ce, grâce à la Loi relative au Développement des Territoires Ruraux (LDTR) du 23 février 2005⁴⁸⁹. Une nouvelle législation qui confère une grande liberté au personnel ONF en matière de choix de mode de vente dans le but de solutionner les problèmes de coût et de sécurité d'approvisionnement causés par le système d'enchères.

Ainsi, il aura fallu près de quatre-vingts ans d'évolution législative pour voir le système de gré à gré obtenir la même reconnaissance légale que l'adjudication. Pour autant, il ne faut pas voir dans cet « *embranchement institutionnel* », la disparition définitive des ventes aux enchères, ce dernier mode de vente continuant d'être à ce jour le principal mode de vente de bois publics.

⁴⁸⁹ La Loi sur le Développement des Territoires Ruraux fait l'objet d'une analyse spécifique dans la partie 2.1.1.

Au final, l'analyse historique de l'évolution de la législation des modes de commercialisation des bois publics nous a permis de faire ressortir la persistance plutôt exceptionnelle du système d'enchères (Cf. Figure n°8.).

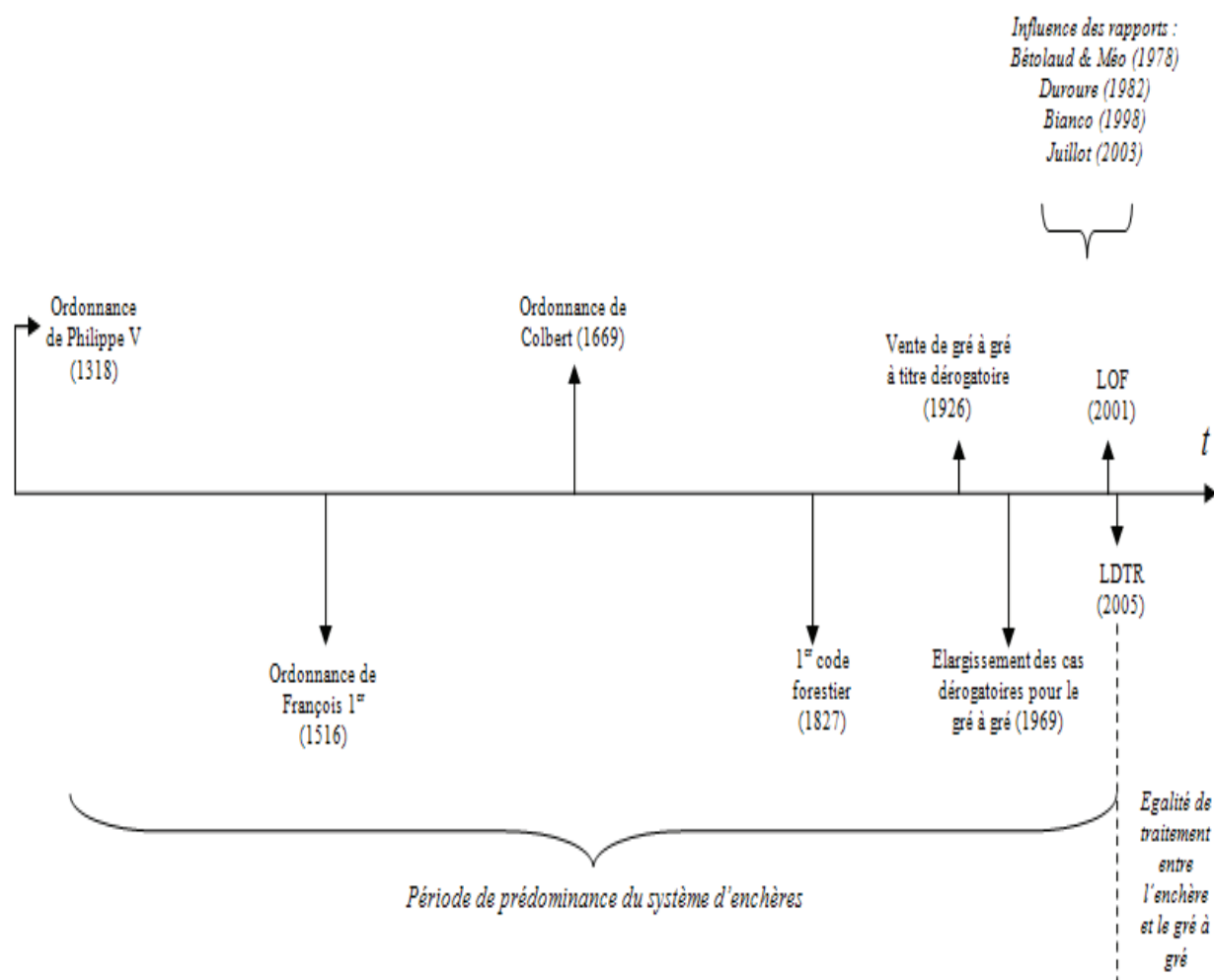


Figure n°8 : Evolution des modes de commercialisation des bois publics.

Mise en œuvre pour réguler les problèmes de fraude, l'adjudication a ainsi pu bénéficier d'une réelle stabilité pendant près de sept siècles alors même que la problématique initiale avait disparu et que les mutations de la filière bois conduisaient une partie des acteurs de la filière à critiquer son maintien.

Cependant, la dépendance au passé que nous venons de souligner n'est pas suffisante pour rendre compte du phénomène de dépendance au chemin présent dans le cadre de la commercialisation des bois publics. Elle doit être complétée par la description des différents

facteurs ayant contribué à l'élaboration d'un processus d'autorenforcement autour du système d'enchères.

1.2. Le processus d'autorenforcement à l'œuvre dans le système d'enchères.

L'analyse de l'histoire des modes de vente des bois publics nous a permis d'identifier la mise en œuvre de l'ordonnance royale de 1669 comme étant le « *moment critique* » à partir duquel, l'enchère est devenue l'institution marchande de référence pour commercialiser la ressource forestière. Ainsi, au cours des trois siècles suivant l'ordonnance de Colbert jusqu'à la publication en 2005 des décrets d'application de la Loi sur le Développement des Territoires Ruraux, l'enchère va rester le mode de vente principal des bois publics. Cette stabilité va faciliter le développement d'un processus d'autorenforcement conduisant à une véritable situation de dépendance au chemin.

Afin de bien comprendre la stabilité institutionnelle à l'œuvre dans le cadre des modalités de commercialisation des bois publics, nous proposons de nous appuyer sur la distinction proposée par J. Mahoney (2000) pour identifier les différents facteurs à l'origine du processus d'autorenforcement autour de l'enchère.

A ce titre, nous verrons tout d'abord que le système d'enchères permet aux acteurs présents sur le marché de bénéficier de rendements croissants (1.2.1). Puis, nous démontrerons qu'en raison d'un processus cumulatif, l'inertie institutionnelle participe à la structuration de la filière bois tout en étant à son tour renforcée par l'action des professionnels avantagés par le cadre institutionnel (1.2.2).

1.2.1. Enchère et rendements croissants.

Pour B. Arthur, les économistes néoclassiques sont traditionnellement concentrés sur la recherche d'un équilibre unique. Pour cela, ils s'appuient sur l'idée qu'en raison de rendements décroissants, l'action économique va générer un effet rétroactif négatif qui conduit indubitablement à un équilibre efficient (Arthur, 1994, p. 1). A l'inverse, la théorie de la dépendance au chemin considère que les solutions retenues à la suite « *d'accidents historiques* » (David, 1985, p. 332) peuvent, du fait qu'elles donnent lieu à des rendements croissants, s'imposer sans pour autant assurer qu'elles soient supérieures aux autres alternatives (Arthur, 1989, p. 117). Pour B. Arthur, les mécanismes d'autorenforcement à

l'origine des rendements croissants trouvent leur origine dans quatre sources génériques : des coûts d'installation ou des coûts fixes importants, des effets d'apprentissage, des effets de coordination ainsi que l'existence d'anticipations adaptatives (Arthur, 1994, p. 112). Considérant que le cadre d'analyse appliqué aux technologies était transposable à l'analyse des institutions, D. North (1990, p. 94) considéra à son tour que la persistance institutionnelle pouvait s'expliquer par la présence de rendements croissants.

Nous proposons à présent de nous appuyer sur les facteurs à l'origine de rendements croissants évoqués par B. Arthur (1994) pour rendre compte dans le cadre des ventes de bois publics du mécanisme d'autorenforcement présent autour du système d'enchères. Pour ce faire, nous distinguerons tour à tour les effets d'apprentissage (a), de coordination (b) et d'anticipations adaptatives (c) existant chez les acteurs de la filière bois, conduisant à terme à un équilibre unique résistant au changement (Pierson, 2000, p. 263).

a) Les effets d'apprentissage

Dans la description des effets d'apprentissage effectuée par P. Pierson, ce dernier considère qu'en raison de pratiques répétées, « *les individus apprennent comment utiliser les produits plus efficacement* » (Pierson, 2000, p. 254). L'accumulation de la connaissance obtenue au fur et à mesure que les acteurs utilisent une technologie, un système politique ou bien encore une institution est à l'origine de la formation d'un : « *sentier de dépendance cognitive* » (Mantzavinos & al., 2009, p. 487).

En matière de commercialisation des bois publics, ces effets d'apprentissage sont liés à la maîtrise complexe du mode de fonctionnement des mécanismes d'enchères par les acheteurs et les vendeurs. Ils permettent aux agents de mieux optimiser leur participation aux enchères, qu'elles soient orales ou écrites.

Ainsi, dans le cas des enchères descendantes, l'effet d'apprentissage favorise le contrôle du « *chant* » du crieur qui intervient pour annoncer de façon décroissante le prix du lot de bois mis en vente, jusqu'à ce qu'un acheteur crie « *prends* » ou que le lot soit « *retiré* » par le vendeur.

Concernant les acheteurs, l'essentiel du succès dans la participation aux enchères descendantes réside dans la capacité à savoir attendre le dernier moment pour réaliser la « *meilleure offre* ». Pour ce faire, l'acheteur doit apprendre en participant à de nombreuses ventes au rabais à se familiariser avec : « *des pratiques dont il ignore tout* » (Matras Guin, 1987, p. 232). Il doit en particulier essayer de maîtriser la spécificité du chant du crieur qui

agit afin d'atténuer les capacités d'évaluation des acheteurs et précipiter leur achat (Rémy, 1993, p. 572). L'acheteur est en effet partagé, à cause du sentiment d'urgence créé par le crieur, entre l'envie d'attendre quelques secondes supplémentaires sachant qu'en l'espace d'une ou deux secondes, le prix peut avoir chuté de plusieurs centaines d'euros, et le risque que cette seconde supplémentaire fasse basculer la vente au profit d'un autre acheteur ou de voir le lot retiré.

A la différence des enchères écrites sous pli, la rapidité du fonctionnement de l'enchère orale descendante réduit la sérénité chez les acheteurs au point qu'il apparaît presque impossible pour des novices d'acheter des lots sans courir le risque de payer un prix, au final, éloigné de la réalité du marché : *« Je vais vous raconter mon premier lot, ce n'est jamais sorti, je n'ai pas réussi à dire « prends ». Ben oui, on est intimidé, ce n'est pas facile, je pense qu'honnêtement ça arrive à tout le monde »* (Acheteur de bois n°22).

Seule la participation répétée aux ventes procure aux acheteurs la connaissance suffisante pour oser *« prendre »* un lot lors de sa mise en vente. Pour les acheteurs, cet apprentissage commence dès leur plus jeune âge en accompagnant le père, voir le grand-père aux ventes :

« Avant quand j'étais petit, j'y allais avec mon père en forêt. Quand on s'est spécialisé dans les bois de tranchage et tout ça, bon... j'étais avec mon père pendant une dizaine d'années à estimer pied par pied » (Acheteur de bois n°1). On n'apprend pas à maîtriser ce type d'enchères dans un cursus scolaire mais au contact des *« anciens »*, en regardant comment font les autres dans la salle. L'apprentissage devient alors intergénérationnel. Il y a une réelle transmission du savoir vis-à-vis de l'enchère descendante de père en fils qui contribue à verrouiller dans le temps les comportements : *« les méthodes d'apprentissage basées sur la façon de savoir comment obtenir 'les meilleurs' résultats sont souvent transmises d'un mentor à un autre et de génération en génération, participant au phénomène de verrouillage comportemental »* (Barnes et al., 2004, p. 378). A ce titre, l'enchère n'apparaît plus comme un simple protocole de vente mais plutôt comme une manière d'agir pour ces acheteurs qui s'intègre avec le temps dans leurs habitudes comportementales.

Ce savoir intergénérationnel, qui constitue un véritable héritage cognitif, procure aux acheteurs les capacités suffisantes pour juguler le stress occasionné lors de la mise en œuvre de l'enchère au rabais leur permettant d'être plus efficace : *« C'est des gens qui sont entraînés à ça. Il y a des gens qui sont très forts pour ça. C'est comme les joueurs de poker, ils sont très réactifs, ils sont très à l'aise dans ce truc là »* (Acheteur de bois n°8).

Notons enfin que l'apprentissage des nouveaux acheteurs est renforcé, d'une part, par le fait qu'étant dans la même salle que les plus chevronnés, ils peuvent plus facilement imiter leurs pratiques et que, d'autre part, la présence des concurrents a tendance à améliorer leur volonté d'apprendre plus vite. Cet : « *effet de co-action* » (Zajonc, 1965, p. 270) permis par la mise en concurrence des acheteurs dans la même salle, contribue ainsi à accroître la capacité d'apprentissage des nouveaux participants.

De leur côté les vendeurs bénéficient aussi d'effets d'apprentissage car : « *la longue expérience de l'ONF de ces ventes a permis de tracer des tendances de comportement très intéressantes* » (Del Degan & Massé, 2008, p. 161). En effet, quelque soit le système d'enchères retenu, la répétition des ventes procure à l'ONF une formidable base de données sur les ventes, permettant de mieux cerner les besoins des acheteurs et d'avoir une estimation plus fine de la valeur des bois. A 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 & Préget, 2008, p. 76). De ces données, l'ONF a pu effectuer des comparaisons entre la description précise de chaque lot mis en vente (volume, composition, localisation, 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 et stimuler encore plus le niveau de concurrence.

Pour ce qui concerne plus spécifiquement l'enchère descendante, l'accumulation du savoir chez les responsables de vente est tout aussi conséquente que chez les acheteurs car elle leur permet de : « *sentir les choses* » (Personnel de l'ONF n°2) et de gérer la : « *tension psychique* » (Personnel de l'ONF n°2) occasionnée au cours de la vente.

Ces effets d'apprentissage permettent au personnel de l'ONF de stimuler, grâce au crieur, la concurrence au cours des ventes et d'améliorer en conséquence le prix des lots adjugés. Or, savoir « *crier* » nécessite des années de pratique car il faut à la fois savoir aller vite pour stimuler les acheteurs mais pas trop pour ne pas descendre trop rapidement dans le barème de prix annoncé oralement : « *Donc, il faut trouver le crieur et ça, ça s'entraîne, c'est un métier, le crieur qui va au bon rythme et même je dirais c'est plus subtil que ça, il faut être capable d'adapter le rythme à ce qu'on vend. Il s'entraîne, c'est sur le tas. C'est sur le tas et puis normalement le directeur de vente et le crieur doivent s'entendre, et en général c'est comme ça que ça se passe* » (Personnel de l'ONF n°2).

Par ailleurs, on peut aussi évoquer l'avantage retiré par les acteurs de la filière habitués aux enchères en termes de positionnement dans la salle des ventes.

Ainsi, dans le cadre des enchères orales descendantes, il est primordial d'être vu du bureau de vente pour se voir attribuer en premier un lot pour lequel plusieurs enchérisseurs viendraient à crier « *prends* » de façon simultanée. En effet, si la règle stipule qu'en cas d'annonces simultanées, un tirage au sort doit être effectué, il arrive dans la pratique que le lot soit adjugé à celui qui a été aperçu en premier par les membres du bureau de vente : « *A la criée, on criait en même temps, il faut partager, mais avant le tirage au sort, ils gueulent tous comme des putois pour dire que c'est eux qui ont crié en premier* » (Acheteur de bois n°3). On comprend mieux dès lors, la précipitation des acheteurs à entrer en premier dans la salle de vente afin d'occuper une position stratégique qui leur permettra de maximiser leur exposition à la vue des agents ONF : « *il faut être dans les trois premiers rangs parce que les gens qui sont à l'ONF sont sur l'estrade, ils regardent les premiers, ils n'ont pas le temps d'aller au fond là-bas* » (Acheteur de bois n°3).

A l'inverse, lors des enchères écrites sous pli, le choix du positionnement diffère car les acheteurs cherchent plutôt à détenir une vision d'ensemble de la salle étant donné que l'objectif est dans ce cas la connaissance du niveau de concurrence selon les lots. Par conséquent, les acheteurs n'hésitent pas à se situer au fond de la salle, afin de mieux percevoir ceux qui font des offres et modifier le cas échéant leur propre proposition de prix : « *Parfois on a l'impression qu'il n'y a pas d'offres et puis d'un coup il y en a une et puis paf, paf, quatre, cinq qui arrivent, ça c'est vrai [...], l'offre de l'un incite une offre d'un autre* » (Personnel de l'ONF n°6). Ce type d'information sur le niveau de concurrence est aussi très utile pour les responsables des ventes car cela leur donne la possibilité de modifier à leur tour, du temps que les offres arrivent au bureau, le prix de retrait des lots.

Au final, l'accumulation de connaissances obtenue dans le temps au cours des mises aux enchères, tant chez les acheteurs que chez les responsables des ventes à l'ONF, permet à ceux qui maîtrisent la spécificité de ce mode de vente d'être plus efficace au cours des séances. Une efficacité qui est aussi renforcée par l'existence d'effets de coordination entre les acteurs.

b) Les effets de coordination.

Selon B. Arthur, les effets de coordination renvoient à l'idée que les agents voient leurs gains progresser à mesure que d'autres optent pour la même solution (Arthur, 1994, p. 112). Dans le domaine des ventes de bois, les effets de coordination s'expliquent par le caractère uniquement dérogatoire de la vente amiable qui oblige les acteurs à passer en temps normal par les enchères. Ainsi, si le cadre légal, dans le cas de la commercialisation des bois, a longtemps contraint les acteurs à passer par le système d'enchères, ces derniers ont au fur et à mesure profité de cette stabilité.

Pour bien comprendre cet effet de coordination, il est auparavant nécessaire de préciser que les lots de bois proposés aux enchères sont géographiquement situés et qu'ils sont commercialisés au cours de séances réparties selon un calendrier immuable. Dès lors, cette configuration géographique et temporelle des ventes vient influencer directement les acheteurs quant à leur participation aux enchères. Elle les conduit notamment à se coordonner entre eux afin de se répartir, lorsque l'offre est suffisante, les lots proposés. En effet, si l'on intègre que les acheteurs ont des coûts de transaction conséquents (estimation des lots dans les forêts et acheminement des grumes sur le lieu de transformation), on comprend aisément que les soumissions vont différer selon la situation géographique des offreurs. Ainsi, l'acheteur qui participe à la vente d'un lot situé à proximité de son outil de production va pouvoir effectuer une offre supérieure aux autres offreurs ayant des frais d'exploitation inférieurs. Au final, on assiste pour de nombreux lots à des ventes dans lesquelles le niveau de concurrence reste limité malgré un potentiel d'acheteurs important. Cet état de fait est renforcé par la stabilité des acheteurs prenant part aux ventes. Présents pour la plupart depuis au moins trois générations en Lorraine, les différents acheteurs se considérant comme une : « *communauté* » (Acheteur de bois n°23) se connaissant très bien entre eux, à tel point qu'ils arrivent à anticiper le niveau de concurrence selon les lots mis en vente : « *Effectivement il y a une logique du scieur qui connaît bien ses lots et en général pas trop loin de sa scierie. Vous voyez ça de façon très typique encore maintenant à X. A X., il y a des petites scieries et puis il y a un grand massif avec des sapins et on sait très bien avant la vente, tel lot c'est telle entreprise qui va le demander, ça rate pas, c'est Y qui l'attrape ou Z et voilà* » (Personnel de l'ONF n°2). Dès lors, la conjonction de la localisation des lots et de la connaissance des attentes de chaque concurrent favorise la répartition tacite des lots entre les acheteurs : « *Donc, il peut y avoir des arrangements, on en parle même pas si vous voulez. Moi j'ai des collègues, je sais qu'ils achètent toujours à certains endroits, je n'irai pas les embêter. Pour*

certain, très bons collègues, je sais qu'ils aiment bien acheter dans tel endroit. Encore mon père a été à une vente, il y a 2, 3 jours, bon, il a vu qu'il y avait une personne qu'on connaissait qui était à la vente, tiens il a dit, il est là, je sais qu'il achète souvent là. Bon on n'a pas voulu faire d'offres à cet endroit là. Bon on a un peu de respect par rapport aux collègues, voilà c'est tout. Mais ce n'est pas... on n'en a jamais parlé avec lui, vous voyez, c'est tacite [...]» (Acheteur de bois n°10).

Cette situation est d'autant plus vraie dans le cadre des adjudications au rabais qu'il est nécessaire, pour acheter un lot, d'être présent dans la salle. A la différence de l'adjudication sous pli où il est possible de soumissionner par courrier créant une incertitude sur la présence d'offres extérieures à la salle, l'adjudication au rabais facilite à la fois le travail d'estimation du niveau de concurrence selon les lots et rend plus simple la répartition des coupes entre les participants : « *Tout ça, c'est des avantages aux locaux* » (Personnel de l'ONF n°2). Ceci explique pourquoi cette forme d'enchères a été plébiscitée par une partie des acheteurs alors qu'elle avait été abandonnée par l'ONF : « *Localement, il y a pu avoir pour les bois façonnés une partie des acheteurs qui ont fait pression pour que l'on reste au système des enchères descendantes [...] mais c'est la mort dans l'âme que j'ai accepté de composer dans certains cas et de revenir aux enchères descendantes* » (Personnel de l'ONF n°2).

c) Les effets d'anticipations adaptatives.

Le dernier facteur à l'origine de rendements croissants décrit par B. Arthur porte sur les anticipations adaptatives des acteurs au moment d'effectuer leur choix (Arthur, 1989, p. 112). En sélectionnant le : « *bon cheval* » (Pierson, 2000, p. 254), c'est-à-dire la solution déjà adaptée majoritairement par les autres individus, les acteurs présents sur le marché peuvent à leur tour bénéficier des effets d'apprentissage et de coordination. En faisant cela, ils participent au mécanisme d'autorenforcement de la solution choisie.

En ce qui concerne la filière bois, les effets d'anticipations adaptatives au système d'enchères sont visibles au niveau de sa structuration. En effet, si l'on considère que la majorité des bois publics étaient mobilisables jusqu'en 2005 dans le cadre d'adjudication, la question de la taille des entreprises est rapidement devenue un élément essentiel de la survie des entreprises. Confrontées au risque de ne pas pouvoir sécuriser les approvisionnements lors des enchères, les industries de la première transformation ont pour la plupart conservé des tailles d'entreprises limitées au regard de leurs concurrents situés outre-Rhin par exemple. Les scieries ont continué de conserver une taille critique, adaptée à un approvisionnement jugé

trop aléatoire pour prendre le risque d'augmenter le volume de production. La peur de ne pas rentrer la quantité suffisante pour couvrir les frais de fonctionnement de l'entreprise a orienté la stratégie de ces entreprises. Ainsi, plutôt que de voir dans les choix opérés par ces acheteurs un manque d'ambition ou une incapacité anticiper les évolutions d'un marché mondialisé, il est préférable de considérer que les décisions prises correspondent, au contraire, à une véritable adaptation aux modalités de mise à disposition de la ressource forestière, comme le rappelle D. Juillot : « *Très bien adaptées jadis à de petites entreprises intervenant sur des marchés de proximité* » (Juillot, 2003, p. 37).

De même, la volonté de nombreux scieurs de développer une activité d'exploitation représente une autre preuve de l'adaptation des acheteurs à l'organisation de la vente des bois qui a prévalu pendant plusieurs siècles. Sachant que les bois publics étaient massivement vendus en bloc et sur pied lors d'adjudications, de nombreux industriels de la première transformation ont alors décidé d'avoir, en plus de leur activité principale, une activité de négoce pour écouler les bois qui ne correspondaient pas à leur outil de travail. Cette activité secondaire, que l'on ne retrouve pas dans les pays où la vente à l'amiable de produits est pratiquée, souligne parfaitement l'anticipation que ces acteurs ont pu avoir du système d'enchères.

Au final, les effets d'apprentissage, de coordination et d'anticipations adaptatives obtenus par les acteurs, à mesure que ces derniers utilisaient le système d'adjudication, ont participé au processus d'autorenforcement de cette institution marchande utilisée pour commercialiser les bois publics.

1.2.2. Institution marchande et structuration de la filière bois : une influence réciproque.

Au-delà du processus d'autorenforcement que nous venons de détailler, la dépendance au chemin dans le cadre des ventes de bois s'explique aussi par l'existence d'une : « *séquence continue de changement cumulatif* » (Veblen, 1990, p. 37) entre le système de commercialisation des bois et l'organisation de la filière. Il s'agit à travers cette affirmation de démontrer initialement que la prépondérance de la vente de bois en bloc et sur pied a favorisé le recours à l'enchère (a).

Puis, dans un second temps, l'objectif est de rappeler que si le recours à l'adjudication a contribué à modeler l'organisation prise par la filière bois, cette dernière a, en retour, facilité le verrouillage du choix institutionnel retenu pour commercialiser les bois publics (b).

a) Relation de dépendance entre l'objet de la vente et le mode de vente.

Afin d'appréhender l'interaction sur le marché du bois entre l'enchère et l'organisation de la filière, il est nécessaire de revenir dans un premier temps sur la relation de dépendance qui s'est établie entre l'objet de la vente (bois en bloc et sur pied/bois façonné) et le mode de vente (enchère/gré à gré). En effet, à la différence d'autres pays qui ont recours majoritairement à la vente de bois façonné, la France, hors Alsace et Moselle⁴⁹⁰, se démarque par l'importance accordée à la vente de bois en bloc sur pied⁴⁹¹. La vente de bois en bloc et sur pied consiste à proposer à des acheteurs potentiels des lots de bois non coupés. A l'inverse, la vente de bois façonné porte sur des volumes de bois coupés par le personnel ONF ou des sous-traitants⁴⁹² et qui sont disposés en bord de route, dans un parc à grumes ou bien peuvent être « *rendus usine* » directement chez l'acheteur.

Plusieurs raisons, liées à la fois aux caractéristiques biologiques de la forêt et aux intérêts économiques des acteurs, peuvent expliquer l'importance de la vente de bois en bloc et sur pied en France.

Tout d'abord, d'un point de vue écologique, la forêt française possède la plus grande biodiversité parmi les forêts européennes, avec près de 126 essences différentes, rendant plus difficile la constitution de peuplements bien homogènes. Cette spécificité nationale tranche avec la situation notamment de son voisin allemand ou des pays scandinaves, autres gros producteurs de bois. Dans ces pays, les forêts sont dans leur majorité constituées de peuplements monospécifiques, ce qui permet d'envisager plus facilement d'obtenir des lots de

⁴⁹⁰ Seules l'Alsace et la Moselle ont recours massivement à la vente de bois façonnés. Cette différence s'explique par le fait que ces deux territoires qui ont été annexés à l'Allemagne de 1871 à 1918, ont conservé la tradition germanique concernant le travail de façonnage des bois. Les premiers travaux en régie remontent à 1894, date à laquelle une instruction locale dite *Holzbauerordnung*, encore appliquée aujourd'hui, stipule qu' : « *il appartient au conseil municipal de décider si les travaux d'abattage et de façonnage des bois doivent être exécutés en régie ou par entreprise* » (Gamblin & Grandadam, 2002, p. 147).

⁴⁹¹ Ainsi, en 2007, date à laquelle les contrats d'approvisionnement ont commencé à se généraliser à l'ensemble du territoire, 85.4% des volumes mobilisés par l'ONF en forêts publiques étaient toujours vendus sur pied et sur ce volume 82% étaient vendus en bloc (ONF, 2008b, p. 383).

⁴⁹² Entreprise de Travaux Forestiers (ETF)

bois homogènes, tant en termes d'essence que de qualité : « *Les forêts allemandes, pour le peu que j'en connaisse, vous foutez les pieds en Bavière, vous avez trois essences : sapin, épicéa et puis du pin, éventuellement deux pins, du pin noir et du pin sylvestre, et puis après, si vous voulez embêter du monde avec 3 feuillus, vous allez en trouver mais pas en travail de production* » (Personnel de l'ONF n°8). Dès lors, il est facilement envisageable dans ce cas là d'effectuer l'exploitation des bois et de proposer aux acheteurs des bois façonnés standardisés.

En France, les propriétaires forestiers se retrouvent avec des parcelles comprenant des essences variées qui nécessitent un travail de tri en amont avant toute transformation, étant donné la spécialisation des transformateurs selon les essences travaillées et les produits fabriqués. Or, étant donné que l'administration forestière en France n'a pas développé un savoir-faire dans le travail d'exploitation des coupes, la possibilité de vendre les bois façonnés est très limitée : « *En France, ça fait longtemps qu'on en parle mais on oublie gentiment que la richesse forestière est longtemps venue au niveau de la transformation par l'exploitation, par un travail qui était un travail de tri, on vendait des coupes mélangées, très diverses, voire on était capable de vendre du caviar avec du pain sec dans la même parcelle et puis tout ce qu'il pouvait y avoir dans un éventail. Dans nos coupes, il pouvait y avoir du bois de trituration, du feuillu précieux, trois bouts de résineux qui traînaient, il y avait du tout et du n'importe quoi. Donc difficile pour les forestiers de vendre directement à un transformateur, quasiment impossible pour un transformateur d'acheter ça directement parce qu'il y avait plein de choses qu'il ne savait que faire, et on a renforcé la profession d'exploitant qui était une maîtrise que n'avaient pas la plupart des forestiers de l'intérieur, sortis des départements en lois spécifiques, en lois locales* » (Personnel de l'ONF n°8). Par conséquent, l'ONF a privilégié la vente de bois en bloc et sur pied, confiant à l'aval de la filière, et plus précisément aux exploitants, la tâche de trier les bois présents dans les parcelles vendues.

Deuxièmement, d'un point de vue économique, la vente de bois en bloc et sur pied procure plusieurs avantages au vendeur. Cela lui donne la possibilité de transférer le coût de l'exploitation à l'acheteur. Dans ce cas là, l'ONF n'est pas tenu de gérer, à travers la mise en œuvre de régies, les opérations d'exploitation des différentes parcelles de bois considérées pour de nombreux responsables de commercialisation comme peu rentables : « *lorsqu'on vend du bois façonné on peut être perdant* » (Personnel de l'ONF n°3).

D'autre part, cela confère aux offreurs la garantie qu'en cas d'inventus, les bois mis sur le marché, à la différence des bois vendus façonnés, ne devraient pas perdre de leur valeur.

D'ailleurs, en proposant les bois sur pied, le vendeur peut plus facilement au cours d'une séance jouer sur le volume offert afin d'influencer le niveau des offres. Il est tout à fait envisageable que le responsable de la vente, voyant que les prix proposés ne sont pas assez élevés du fait que l'offre est supérieure à la demande, décide tout simplement de relever le prix de retrait afin de pouvoir indirectement retirer une partie des lots inscrits dans le cahier des ventes. Cette option est par contre difficile à envisager dans le cadre des bois façonnés en raison du risque de dépérissement des bois, une fois ces derniers abattus⁴⁹³.

Enfin, du côté des acheteurs, la vente de bois sur pied permet de se constituer un stock qu'il est possible de conserver plus longtemps et de couper en fonction de ses besoins. Cela limite le risque d'altération des bois abattus et diminue les besoins en termes de stockage des bois.

Toutefois, si la vente de bois en bloc sur pied accorde de nombreux avantages aux vendeurs et acheteurs, ce mode de mise à disposition de la ressource forestière dans le cas de la France possède comme biais la faible homogénéité des bois présents dans les lots. Or, cette hétérogénéité sur une même parcelle⁴⁹⁴ influence l'orientation prise en matière de choix de commercialisation. L'impossibilité de pouvoir trier les billes dans le cadre de la vente de bois vendus en bloc et sur pied réduit grandement les chances de développer la vente de gré à gré de bois homogènes⁴⁹⁵.

Dès lors, l'hétérogénéité imposée par la vente de bois en bloc et sur pied devient un argument en faveur de l'utilisation du système d'enchères : *« L'appel à la concurrence à peu près systématique dans les ventes de forêt publique, souvent considéré comme une deuxième particularité quelque peu anachronique, est en fait une conséquence logique de la précédente, et non une caractéristique indépendante »* (Badré, 1984, p. 43).

⁴⁹³ Le risque est plus ou moins fort selon les essences. Le hêtre par exemple est fragile et nécessite une transformation rapide une fois abattu.

⁴⁹⁴ Afin d'avoir un ordre d'idées de l'importance de l'hétérogénéité qu'il est possible de rencontrer dans les lots de bois proposés en bloc et sur pied, nous proposons de prendre un exemple relevé dans un des cahiers de ventes publiés par l'ONF : lot provenant de la commune de Rembercourt (54) composé à la fois de feuillus et de résineux (205 chênes, 57 hêtres, 91 charmes, 3 bouleaux, 1 érable sycomore, 12 érables champêtres, 1 alisier blanc, 1 alisier torminal, 48 pins sylvestres, 599 pins noirs).

⁴⁹⁵ La quasi-totalité des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré portent sur des bois façonnés. Seuls quelques lots très homogènes, de qualité médiocre, destinés à la trituration peuvent être vendus sur pied. Cette caractéristique explique peut-être pourquoi les individus confondent souvent la méthode de vente « *gré à gré* » et le produit « *bois façonné* ».

b) La relation de dépendance entre l'enchère et l'organisation de la filière bois.

Cependant, la relation de dépendance entre le mode de mise à disposition de la ressource (bois en bloc et sur pied) et la modalité de commercialisation (adjudication) ne doit pas pour autant s'interpréter dans un seul sens. En réalité, si comme nous l'avons mentionné précédemment, le choix de proposer les bois vendus en bloc et sur pied a encouragé l'administration forestière à privilégier l'enchère pour écouler la ressource bois, cette institution marchande a, en retour, conditionné fortement la forme organisationnelle prise par la filière bois ainsi que les modalités de mise à disposition de la ressource.

Jusqu'à la mise en œuvre du contrat Etat-ONF 2007-2011, l'ONF n'avait pas, comme nous allons le détailler par la suite, le double objectif de prendre à son compte la valorisation de la matière et de sécuriser l'approvisionnement des industries de transformation en bois. Certes, sa mission de service public l'amenait à fournir de la matière première pour l'aval de la filière, mais la problématique de la sécurité des approvisionnements n'apparaissait pas comme une priorité pour l'ONF. De ce fait, même si des liens existaient entre le personnel ONF et les acheteurs, la prise en compte des besoins spécifiques des acheteurs était moins marquée au moment de la constitution des lots de bois. Le travail de préparation des bois en lots homogènes ne constituait tout simplement pas une priorité pour l'ONF qui vendait la quasi-totalité des bois en bloc et sur pied. L'administration forestière n'était pas réellement incitée à favoriser le développement du travail d'allotissement avant la vente, et les agents forestiers se contentaient sur le terrain de déterminer, dans le cadre d'une gestion sylvicole raisonnée⁴⁹⁶, les parcelles de bois qui pouvaient être abattues et mises en vente.

Par conséquent, dans cette configuration de ventes massives de bois en bloc et sur pied, il appartient à l'acheteur d'effectuer le tri dans le lot adjudgé en conservant les grumes qui correspondent à son outil de production et en recherchant un acquéreur pour les bois qu'il n'est pas amené à traiter habituellement : *« l'hétérogénéité des lots et la difficulté de les qualifier et de les quantifier [...] obligent les acheteurs à opérer un tri et une revente des bois qu'ils n'utilisent pas eux-mêmes »* (Badré, 1984, p. 40). Ce type de situation a eu pour conséquence de mettre en France, hors Alsace et Moselle⁴⁹⁷, en avant la profession

⁴⁹⁶ Les coupes sont réalisées à certaines périodes de la vie de la forêt (coupe d'amélioration, sanitaire, secondaire, définitive).

⁴⁹⁷ La spécificité du droit local appliqué à l'Alsace et à la Moselle fait que l'ONF exploite le bois directement en régie, ce qui supprime le niveau de l'exploitant que l'on peut retrouver sur le reste du territoire national pour les

d'exploitant forestier et de conduire une partie des scieurs à exercer, en parallèle de leur activité de sciage, une activité de négoce afin d'écouler les grumes sans lien avec leur activité : « *La particularité de la filière française, c'est qu'il y a un tissu professionnel qui s'appelle les exploitants forestiers qui existe dans certains pays. Mais d'une manière majoritaire, c'est un tissu qui n'existe pas en fait, car il y a beaucoup de pays scandinaves ou allemands où l'exploitation forestière est soit gérée par les scieurs, soit gérée par les propriétaires* » (Personnel de l'ONF n°5).

L'exploitant dont l'activité consiste à « *couper les arbres, les débarder et les négocier* » (Acheteur de bois n°26) est alors tout simplement apparu incontournable pour la filière car il est devenu la personne qui, de par son expertise en matière de bois et sa connaissance des besoins des industries de transformation, est la seule à même d'assurer le tri et l'allotissement des bois : « *l'exploitation, l'achat de grumes surtout, réclame des connaissances bien spéciales. Il faut connaître les forêts voisines, les avoir parcourues, explorées, parcelle par parcelle, arbre par arbre. Il faut connaître les hommes dont la forêt dépend : propriétaires, maires, affouagistes, inspecteurs, brigadiers, gardes des Eaux et Forêts. Il faut savoir parler aux ouvriers : paysans, bûcherons, voituriers. Il faut se faire des amitiés, des relations, une réputation* » (Gioud, 1952, p. 120).

Considérés par beaucoup de professionnels comme ayant un rôle de : « *passeur : il fait passer le bois de l'un à l'autre, il doit amener le propriétaire à s'en détacher, et l'industrie à le recevoir* » (Prevot, 1993, p. 148), les exploitants ont su développer un savoir-faire dans l'expertise des lots vendus en bloc et sur pied.

Ce savoir très spécifique leur permet de façonner le bois de telle sorte que toutes les parties d'une grume sont valorisées. Une partie de la bille est vendue à des scieurs pour effectuer du tranchage ou du déroulage, l'autre partie est proposée afin de faire de la charpente, tandis que le restant est utilisé pour faire de la palette ou part pour faire de la trituration. Cette capacité d'optimiser le façonnage des bois est particulièrement observable dans le domaine des bois feuillus où plusieurs métiers interviennent dans l'exploitation d'une seule grume : « *Le rôle de l'exploitant, c'est de trier un petit peu les produits, dans le sens où il y a des coupes qui ne sont absolument pas homogènes, donc je vois que c'est beaucoup plus sa partie de*

bois vendus en bloc et sur pied : « *Bon, je dirais que nous, l'Alsace et la Moselle, d'abord c'est un territoire de régie où le tissu des exploitants forestiers n'existe pas. Vous avez des ETF, des entrepreneurs de travaux forestiers, qui font le travail en forêt, mais la vente est toujours faite par les propriétaires. Nous, agence X, je suis à un endroit où il y a très peu d'exploitants forestiers, où il y a encore beaucoup de régies, type Alsace-Moselle, et résultat : le négoce sur les bois est relativement peu représenté* » (Personnel de l'ONF n°5).

commercialiser la partie de feuillus qu'il y a dedans. Les petits bois à un certain endroit, les gros bois à un autre endroit, etc. » (Acheteur de bois n°15). Ce savoir-faire dans l'optimisation du tri des bois est d'ailleurs reconnu au sein même de l'ONF qui considère que pour certains bois de qualité supérieure, comme par exemple pour les feuillus précieux, il peut être préférable de laisser les exploitants continuer de s'occuper du façonnage : *« Il y a un certain nombre de produits où la compétence qu'ils ont mise en place depuis un bon moment fait qu'il n'est pas sain de ne pas les laisser continuer à faire un minimum parce qu'on risquerait de les appauvrir, on ne s'enrichirait pas pour autant et le transformateur final ne sera pas plus heureux, parce que les produits mal découpés, ça ne sert à personne, ni au propriétaire, ni à l'entreprise qui fait l'exploitation, ni au transformateur, c'est de la perte de matières premières »* (Personnel de l'ONF n°5).

A côté de l'expertise détenue sur la ressource bois, l'exploitant possède une connaissance précise des besoins en bois de l'aval de la filière qui va au-delà du cadre national et qui lui facilite l'écoulement des bois malgré l'hétérogénéité des coupes.

Cette forte présence des exploitants effectuant le lien entre la production de bois et sa transformation a été renforcée grâce aux adjudications. En effet, l'enchère portant sur des bois en bloc et sur pied implique pour les industries de la première transformation un certain nombre de coûts qui peuvent les conduire à préférer s'approvisionner directement auprès d'exploitants. En choisissant cette option, ils évitent ainsi de supporter les coûts d'estimation des coupes, de tri et de classement des bois, ainsi que de prospection commerciale pour les billes de bois ne correspondant pas à leur activité : *« Moi, avec des clients, je travaille c'est comme si j'étais leur employé, ils ne se déplacent plus, ils me téléphonent et me disent il me faut ça, il me faut ça, je leur file les bois, c'est comme si j'étais salarié de leur boîte, la seule différence c'est que je leur fais des factures »* (Acheteur de bois n°26). En ce sens, le système d'enchères de bois vendus en bloc et sur pied confère aux exploitants une position avantageuse en ce qui concerne la valorisation des bois achetés à l'ONF. Une situation qui est renforcée par l'absence d'informations de la part de l'ONF sur les différents débouchés trouvés par les exploitants une fois le lot adjudgé⁴⁹⁸ : *« Vous avez un acheteur qui commence par vous acheter l'arbre, c'est comme ça que ça se passe en vente sur pied, il vous achète le*

⁴⁹⁸ Dans l'enchère sous pli, le vendeur bénéficie de plus d'informations car il connaît les différents enchérisseurs ainsi que leur offre. Cela lui permet éventuellement de pouvoir, lors de certaines soumissions, mieux cerner les éventuelles utilisations d'un lot.

tout, mais il n'a pas sitôt acheté, la séance de vente n'est pas sitôt terminée, qu'il a déjà revendu ce qui l'intéresse pas » (Personnel de l'ONF n°6). En ne sachant pas comment les bois ont été répartis, l'ONF s'est pendant longtemps privé d'une connaissance indispensable pour envisager de valoriser pour son propre compte l'ensemble des bois commercialisés.

En ce sens, le cadre institutionnel a constitué pour l'ONF une : « *barrière à l'entrée [gênant] la transmission à faible coût de l'information* » (North, 1990, p. 64). Ce manque de connaissances pour l'ONF a de ce fait contribué à accentuer la dépendance de l'amont ainsi que de l'aval de la filière vis-à-vis des exploitants.

Il ressort donc que l'adaptation de la filière à l'enchère de bois vendus en bloc et sur pied, sur une échelle temporelle particulièrement longue, a permis une certaine stabilité dans la répartition des rôles spécifiques, avec d'un côté l'ONF en charge de gérer la ressource et de l'autre les acheteurs occupés à valoriser cette même ressource en la transformant. Comme le souligne M. Badré : « *L'attachement très majoritaire des acheteurs et des vendeurs à ce mode de vente unique, malgré ses défauts, ne s'explique cependant probablement ni par un phénomène d'aveuglement collectif, ni par l'espoir de réaliser de bonnes affaires au détriment de ses partenaires mais par une très bonne adaptation de tous à la situation existante : les vendeurs ne sont, en général, ni formés ni organisés pour assurer eux-mêmes la conduite de l'exploitation, et pour les acheteurs, le passage d'un mode d'approvisionnement à l'autre constitue une véritable reconversion professionnelle, en raison des changements techniques et économiques que ce passage implique* » (Badré, 1984, p. 43).

Conséquence d'une tradition qui consiste à vendre des lots de bois en lot et sur pied, les adjudications en raison d'une causalité cumulative ont conforté le rôle central des exploitants en matière d'approvisionnement. Plus généralement, l'adaptation de la filière à l'adjudication de bois vendus sur pied a été d'autant plus forte que ce système de commercialisation est resté inchangé pendant plusieurs siècles. De ce fait, l'évolution législative de 2005 autorisant les offreurs à recourir librement à la vente de gré à gré apparaît comme l'élément qui vient remettre en cause la stabilité de la structure de la filière bois. La volonté affichée par l'ONF et certaines communes de prendre à leur compte la valorisation des bois dans le cadre de contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré entraîne une forte résistance de la part plus particulièrement des exploitants forestiers. Cette opposition rappelle celle décrite par W. Barnes, M. Gartland & M. Stack à propos de la résistance effectuée par les médecins à passer des dossiers médicalisés sur support papier au dossier sur support électronique. Le

verrouillage comportemental de la profession reposait en partie sur le contrôle de l'information. Alors que les docteurs : « *travaillaient beaucoup au fil du temps pour conserver les données sous leur contrôle, ceci contribuant à leur capacité en tant que docteurs à rester autonomes de la part des hôpitaux, le dossier médical, qui facilitait les flux d'informations entre les nombreux centres de soins, pouvaient être interprétés comme une menace pour leur autonomie* » (Barnes & al., 2004, p. 373).

Dans le cas de la vente de bois, la décision prise par les pouvoirs publics, à travers l'ONF, de remettre en cause la place accordée aux enchères au profit de contrats d'approvisionnement vendus à l'amiable, démontre, à ce titre, la tentative pour reprendre le contrôle de l'information sur les débouchés aux exploitants. En excluant de l'accès aux contrats d'approvisionnement les entreprises qui ne transforment pas la ressource bois, l'objectif est bien d'essayer de remettre en cause la structuration de la filière organisée autour du système d'adjudication.

Au final, il nous faut considérer que la mise en place et la conservation de l'adjudication comme institution marchande durant plusieurs siècles a participé à la structuration de la forme prise par la filière bois. L'importance de la mise à disposition de lots de bois hétérogènes ainsi que le développement d'un réseau d'intermédiaires en aval de la filière représentent les conséquences visibles de la stabilité du cadre institutionnel utilisé pour commercialiser les bois publics. Une persistance qui a conduit à un phénomène de verrouillage aux conséquences financières lourdes pour une partie de la filière bois.

1.3. Le verrouillage institutionnel du système de commercialisation des bois publics.

Dans la théorie de la dépendance au chemin, le processus d'autorenforcement de la technologie ou de l'institution choisie donne lieu à l'émergence d'un verrouillage rendant difficile tout changement ultérieur, alors même que des solutions alternatives pourraient s'avérer supérieures⁴⁹⁹. Ce verrouillage comportemental : « *survient quand le comportement des agents est 'bloqué' dans une sorte d'inefficience ou de sous-optimalité causée par l'habitude, l'apprentissage organisationnel ou la culture* » (Barnes & al., 2004, p. 372).

⁴⁹⁹ L'exemple le plus connu reste l'arrangement des lettres du clavier Qwerty analysé par P. David (1985) qui continue de prévaloir sur les autres formes de clavier, jugées pour certaines plus performantes et ce, alors même que le problème de chevauchement des barres de frappe a disparu depuis longtemps.

En ce qui concerne les institutions relatives à la commercialisation des bois publics en France, l'analyse consiste à démontrer que les modes de vente peuvent avoir des effets économiques : « *bénéfiques ou maléfiques, sur les coûts de mobilisation des bois* » (Badré, 1984, p. 63), pouvant rendre l'approvisionnement de certaines industries de la première transformation inefficace. Nous montrerons ainsi que l'inertie institutionnelle dans les modes de vente (1.3.1) est à l'origine de difficultés économiques rencontrées par une partie des acteurs de la filière bois (1.3.2).

1.3.1. L'inertie institutionnelle.

Dans la décomposition du processus de dépendance au chemin que nous avons pu décrire dans le chapitre 3, nous avons souligné que la phase dite de « *verrouillage* » se caractérise par la reproduction stable de l'option choisie dans le futur et l'abandon de la recherche de solution alternatives (Mahoney, 2000, p. 514). Parmi les facteurs explicatifs du processus d'autorenforcement en matière de choix institutionnels, J. Mahoney s'appuie sur l'argument de la : « *légitimation* » (Mahoney, 2000, p. 523). Il précise que la : « *reproduction institutionnelle est fondée dans les orientations subjectives et les comportements des acteurs sur ce qu'il est approprié ou moralement correct de faire* » (Mahoney, 2000, p. 523). Ces façons de penser vont se renforcer au fur et à mesure que le temps passe, au point de provoquer ce que T. Veblen appelle : « *un changement corrélatif de la nature humaine* » (Veblen, 1970, p. 140).

Dans le cas des ventes de bois public, le verrouillage institutionnel a été facilité par la stabilité de la réglementation mise en œuvre. Comme nous avons pu le voir, l'enchère est restée jusqu'en 2007 dans les textes en vigueur, le mode de vente principal utilisé par l'administration forestière. Cette constance a conduit les acteurs de la filière bois à verrouiller la représentation relative à la commercialisation des bois publics. Ce verrouillage s'est alors manifesté par la difficulté, pour une partie des acteurs concernés, d'envisager une modification profonde de l'organisation de la vente du bois : « *D'abord on ne change pas des habitudes multiséculaires, parce que ça date de Colbert ou avant, de vendre par adjudication et puis, ça s'est bien codifié au 19^{ème} siècle avec le code forestier. Et puis, on ne change pas les habitudes comme ça* » (Personnel de l'ONF n°3).

L'habitude du recours à l'adjudication est arrivée à générer une réelle inertie institutionnelle, alors même que dans certaines situations, ce mode de vente pouvait être délaissé pour d'autres options : « *Certains forestiers n'ont pas cherché à faire évoluer les choses, alors ils avaient l'argument du système réglementaire existant mais en fait, si on lit bien les textes, le système réglementaire existant leur donnait la possibilité de vendre autrement que par enchère dans des situations où la concurrence n'existait pas. Et ils n'ont pas toujours, ... ils n'ont pas fait toujours l'effort de sortir du système classique, de la voie toute tracée des enchères pour vendre leur produit autrement que dans ces circonstances-là, mais ils en avaient la possibilité* » (Personnel de l'ONF n°2). On perçoit clairement dans ce propos la phase de verrouillage spécifique à l'existence d'une situation de dépendance au chemin. L'enchère représente bien la « *voie tracée* » sur laquelle les protagonistes de la vente s'engouffrent pour échanger la ressource forestière, sans chercher à recourir à d'autres modes de vente éventuels.

Cette permanence de l'enchère s'est trouvée renforcée à la fois par la problématique de la connaissance relative à l'exploitation des bois vendus en bloc et sur pied mais aussi en raison du profit retiré par une partie de la filière de la configuration occasionnée par le système d'enchères.

La relation de causalité cumulative que nous avons décrite entre, d'une part la vente de bois en bloc et sur pied et l'enchère, et d'autre part l'enchère et l'organisation de la filière bois, a contribué à la fixité du système de vente. L'absence de maîtrise chez les offreurs d'un savoir-faire en matière d'exploitation forme alors un obstacle quant à une éventuelle possibilité pour l'ONF d'envisager à grande échelle la vente de gré à gré de bois façonnés. Cette méconnaissance n'a fait que renforcer l'inertie institutionnelle. A défaut de pouvoir réaliser une exploitation satisfaisante, l'ONF a préféré, à travers les enchères, laisser cette mission à l'aval de la filière et plus particulièrement à la profession d'exploitant forestier.

A côté de l'explication relative au manque de savoir en matière d'exploitation, que l'on pourrait considérer comme une analyse en termes de coût d'apprentissage, le phénomène de verrouillage trouve aussi une justification dans l'effet d'adaptation de certains acteurs de la filière bois à ce mode de vente.

Tout d'abord, il est notable, que selon que l'activité industrielle porte sur des résineux ou des feuillus et suivant le métier exercé dans la filière, l'inertie institutionnelle à propos des

adjudications apparaît comme une opportunité pour certains acteurs au détriment du reste de la filière.

Ainsi, les différences entre les industries de résineux et les industries de feuillus constituent une première limite à une vision unique des modes de commercialisation par les acteurs de la filière bois. Alors que la filière du résineux, caractérisée par une matière relativement homogène, transforme des produits généralement standardisés de valeur ajoutée moyenne (charpente, coffrage), les transformateurs de feuillus fabriquent des produits qui ont souvent une forte valeur ajoutée (déroulage, tranchage, sciage, menuiserie, merrain). Par conséquent, dans le résineux, hormis pour les petites structures faisant des produits sur-mesure, les grosses unités de production sont contraintes par le système d'adjudication qui ne leur garantit pas la stabilité des volumes et des prix. Le verrouillage institutionnel sur les modes de commercialisation participe – nous allons le préciser par la suite – à la baisse de la compétitivité du secteur. Par contre, ce problème ne se pose pas en ces termes pour les professionnels de feuillus, notamment lorsqu'il s'agit de bois de qualité où les volumes sont exploités à une échelle bien plus réduite.

Ensuite, on peut noter que le système d'adjudication de bois en bloc et sur pied est extrêmement favorable aux acheteurs locaux et plus précisément aux exploitants forestiers. Premièrement, on peut mentionner le fait que, dans le cadre d'enchères au rabais, la présence dans la salle est obligatoire et qu'à ce titre, certains acheteurs potentiels, notamment étrangers, ne viennent pas systématiquement pour soumissionner.

Deuxièmement, la connaissance locale des massifs représente un atout majeur pour les acheteurs locaux lors des enchères car cela leur permet de mieux apprécier la valeur de la coupe. Ils savent, par exemple, dans les forêts situées à proximité de leur scierie, quelles sont les parcelles sur lesquelles la mitraille⁵⁰⁰ est conséquente ou bien encore les versants sur lesquels la constitution du sol aura une incidence sur la qualité des grumes. Dès lors, ils peuvent faire des offres plus proches de la réelle valeur des lots que les acheteurs ayant basé leur estimation à partir du seul cahier des ventes. Ces informations leur donnent la possibilité de faire, selon les cas, des offres supérieures au prix moyen s'ils ont perçu une qualité

⁵⁰⁰ La connaissance locale des bois est d'autant plus importante en Lorraine que certaines forêts ont été plus ou moins touchées par les combats au cours de la première guerre mondiale. A quelques kilomètres de distance, on peut se trouver sur une parcelle où les bois fortement mitraillés n'ont que peu de valeur étant donné qu'ils sont peu exploitables en scierie. L'état des lieux de PEFC Lorraine fait état, fin 1999, d'un volume de bois d'œuvre sur pied touchés par la mitraille égal à 20 millions de m³, correspondant à une récolte moyenne intégrant 6% de bois mitraillés (GIPEBLOR, 2007, p. 45).

supérieure, tandis que les autres acheteurs, ne voulant pas prendre de risques, feront de leur côté une offre proche de la moyenne.

Enfin, la relation évoquée entre l'objet de vente et le mode de vente, à savoir entre la vente de bois en bloc et sur pied et le système d'enchères, a conduit une partie des scieurs à exercer par ailleurs le métier d'exploitant. Certains ont alors pu profiter de cette dépendance pour améliorer la rentabilité de leurs activités. Ils revendent par exemple quelques belles billes dans lesquelles on trouve par exemple du merrain, ce qui leur paye la coupe, et puis font la marge sur le reste de la coupe qu'ils scient eux-mêmes. Notons que d'une manière générale, la vente de bois en bloc et sur pied a favorisé la spéculation sur la matière au détriment de l'activité d'industrialisation chez ces scieurs : *« On achète de la matière sur pied, c'est là qu'est la différence fondamentale. On achète de la matière première sur pied qui pousse. On a un an, deux ans, trois ans de matières premières d'avance, on spéculé, la matière première, jusque dans les années 1975 prenait 10% tous les ans mis à part les accidents de parcours comme en 1929. Mais la matière première prend 10% par an en valeur et elle prend 5% en croissance. Donc les gens ne gagnaient de l'argent, beaucoup d'argent, que sur la spéculation. Pourquoi s'emmerder à industrialiser quand vous gagnez de l'argent qu'en regardant la forêt pousser, c'est pour ça qu'il y a des différences entre les scieries alsaciennes et les scieries vosgiennes, à cause de la régie. La régie a poussé le modèle industriel et nous, le modèle sur pied a poussé le modèle agricole »* (Acheteur de bois n°17).

Toutefois, si le verrouillage institutionnel a permis à une partie de la filière bois de tirer partie de la situation, il a, dans le même temps, contribué à l'aggravation de la situation économique d'une partie des industries de transformation.

1.3.2. Une situation sous-optimale pour une partie de la filière bois.

L'enchère est longtemps apparue comme un mode de vente efficace permettant à la fois de commercialiser des lots hétérogènes et d'assurer une véritable transparence de la vente favorable à la concurrence. Pour autant, cette longue tradition du recours à l'adjudication a fait l'objet depuis quelques décennies de critiques d'une partie de la filière bois. L'enchère ne serait pas pertinente dans certaines situations de vente et pour certains lots mais surtout, elle

apparaîtrait comme étant désormais obsolète au regard des besoins des industriels de la première transformation⁵⁰¹.

La première critique émise à l'encontre de ce mode de vente porte sur l'absence d'efficacité de la mise en concurrence attendue lorsque la demande en bois est bien plus faible que l'offre. On peut assurément se poser la question de la pertinence du recours à l'adjudication alors que certains lots ne génèrent qu'une seule offre de la part des acheteurs (Costa & Préget, 2004, p. 95). Les années qui ont suivi les tempêtes de 1999 ont donné lieu à une situation très particulière, caractérisée par un déséquilibre important entre offre et demande de bois. En effet, les acheteurs ont profité des bois tombés lors des tempêtes pour constituer des stocks à moindre frais. Du coup, lors de la reprise des ventes aux enchères de bois en bloc et sur pied, la demande formulée par les acheteurs s'est avérée inférieure au volume proposé dans les cahiers par l'ONF et les communes : *« On s'est retrouvé avec des adjudications où on s'est retrouvé à nos ventes avec 40% d'invendus parce que les gars ils ne voulaient pas de bois, 40% de l'offre ! On ne veut pas de bois, on n'en n'a pas besoin. On se retrouvait avec des taux d'invendus qui tournaient à 40-50% »* (Personnel de l'ONF n°4). Dans ce cas là, l'importance des invendus a modifié le rapport de force au profit des acheteurs remettant en cause le présupposé selon lequel l'organisateur de l'enchère, à savoir l'ONF, est celui qui détient le pouvoir de négociation (Costa & Préget, 2004, p. 93).

Le deuxième reproche qu'il est possible d'émettre sur l'enchère porte sur l'absence de concurrence réelle pour certains produits : *« Il peut être pris en défaut pour des produits de très mauvaise qualité, pour des régions entières de produits difficiles d'accès, par exemple le cas typique de la montagne, et l'on sait depuis très longtemps que dans certaines parties du territoire, ou pour certains types de produits, la concurrence ne joue pas et que la mise aux enchères est une fiction. On voit bien que le nombre d'acheteurs est très réduit et que dès lors, encore une fois, les enchères sont une apparence et que, dans ces cas-là, dans ces situations-là, on aurait tout avantage à envisager un autre mode de commercialisation qui serait mieux adapté et mieux maîtrisé dans l'intérêt du vendeur comme de l'acheteur »* (Personnel de l'ONF n°2). Certains lots invendus ne suscitent tout simplement pas d'intérêt lors des ventes en raison de leur qualité médiocre ou bien encore de conditions d'exploitation

⁵⁰¹ Cette critique est d'autant plus forte en Lorraine du fait que la forêt publique couvre les deux tiers de la surface forestière à l'inverse du reste du territoire où la forêt privée est largement majoritaire avec 74% de la surface forestière totale.

trop coûteuses (Costa & Préget, 2004, p. 18). Or, du fait de l'impossibilité de proposer les lots en dehors du système d'adjudication, l'ONF n'a pu pendant très longtemps valoriser une partie de la ressource mise sur le marché.

A côté de ces deux limites pouvant porter un préjudice certain aux vendeurs, l'enchère a fait l'objet d'une remise en cause constante par une partie de l'aval de la filière bois, considérant que ce système est à présent dépassé, compte tenu de l'évolution de la taille de certaines industries de la première transformation : « *C'est-à-dire que le système français est à priori, d'après les rapports qui ont été faits, relativement archaïque* » (Personnel de l'ONF n°5), au point de nécessiter, selon le directeur de l'Union de la coopération forestière, d'être réformé : « *Plus que des problèmes de prix de bois sur pied, il s'agit là, et rapidement, de résoudre les aberrations de notre système d'approvisionnement dont on sait maintenant qu'il est coûteux et pénalisant* » (Rérat, 2006, p. 13), sous peine de voir les industries forestières disparaître à plus ou moins brève échéance : « *Je pense que 50% des scieries dans le feuillu ont fermé depuis la tempête [...] car le système est dépassé, obsolète* » (Acheteur de bois n°6). En fait, la critique essentielle émise par les acheteurs repose sur les coûts de transaction dispendieux imposés par un système d'enchères qui apparaît « *antinomique face à la concentration industrielle et capitalistique* » (Personnel de l'ONF n°2) de la filière bois.

Parmi ces coûts d'exploitation, représentant jusqu'à 40% du coût total de production d'une usine (Juillot, 2003, p. 25), on distingue en premier lieu le coût d'estimation des coupes. En raison de l'hétérogénéité des coupes en termes d'essence et de qualité qui sont vendues majoritairement en bloc et sur pied, les acheteurs ont grandement intérêt à visiter les lots pour améliorer l'estimation de la valeur des bois. Le temps passé à estimer est d'autant plus long que la valeur des lots est très incertaine (Leffler & al., 2000). Si l'on ajoute à cela le fait que les lots sont en général de petite taille et qu'en raison de la mise en concurrence, il existe une incertitude sur l'obtention des lots estimés, on se retrouve face à des acheteurs tenus de multiplier les visites sur le terrain dans l'espoir, au final, d'obtenir le volume de bois escompté : « *Là aussi le problème de ces ventes par article, c'est que pour ceux qui achètent davantage, c'est que pour avoir un article, ils sont obligés d'en visiter 20 ou 30 lots, donc ça prend du temps, c'est des gens qui sont un mois sur les terrains pour acheter 3 articles. Vous vous rendez compte que vous allez visiter 90% de ce que vous allez voir que vous ne pourrez pas acheter. Vous seriez sûr d'avoir le lot qui vous intéresse dans le catalogue, vous n'iriez*

voir que celui là, mais vous êtes obligé d'aller en voir 10 parce que vous en aurez 1 sur les 10. C'est un coût très important » (Acheteur de bois n°8).

Ce coût d'estimation est d'autant plus problématique qu'avec l'accroissement de la taille des entreprises de la première transformation, plus précisément dans le domaine du résineux⁵⁰², le volume nécessaire à l'activité s'est largement accru, approchant pour les plus grosses structures plusieurs centaines de milliers de m³. La course aux économies d'échelle induite par l'intensité concurrentielle sur le marché mondial a rendu le système de commercialisation obsolète⁵⁰³ : *« Fondées en général sur la vente individuelle de lots hétérogènes de petite dimension, elles ont des conséquences multiples : coûts directs d'approche élevés, difficulté de rationaliser l'exploitation et les transports, nécessité de stocks de sécurité importants donc coûteux pour compenser l'absence de visibilité de l'approvisionnement, freins à la concentration ou à la standardisation de la première transformation. [...] Ces méthodes sont maintenant unanimement reconnues par les vendeurs et les acheteurs comme sources de handicaps importants, sur des marchés ouverts où la concentration est nécessaire »* (Juillot, 2003, p. 37).

La charge financière que représente l'estimation des lots est particulièrement lourde à cause du personnel mobilisé pour l'effectuer. Dans les grosses structures, le travail de visite et d'estimation des lots est confié à plusieurs commis. On peut lire, à titre d'illustration dans le rapport Bianco en 1998, qu'en moyenne, en raison de la dispersion géographique des coupes, une scierie industrielle ayant besoin de 20 000 m³ doit mobiliser : *« deux prospecteurs qualifiés à plein temps [...] soit un coût de 20 à 40 F au minimum par mètre cube de grumes acheté, donc au total un coût de 400 000 à 800 000 F [ainsi que] le chef d'entreprise du fait de l'importance stratégique que revêt, dans un tel contexte d'incertitude, l'acte d'achat de la matière première, notamment dans le feuillu »* (Bianco, 1998, p. 71). Pour ce qui est des petites structures, le travail d'estimation, ne pouvant être confié à des commis, faute de

⁵⁰² La question de la taille est problématique pour les industriels travaillant les bois résineux. En effet, on note qu'en 2008 la production moyenne des scieries de résineux était de 6820 m³/an, contre seulement 2340 m³/an pour les scieries de feuillus qui ont conservé un caractère très artisanal et qui ont poursuivi des stratégies de niche. Selon une étude menée en 2008 : *« les 10 plus grosses scieries résineuses ont une capacité de production équivalente à l'ensemble des scieries de feuillus »* (Richter, 2011, p. 6).

⁵⁰³ Ce constat s'applique essentiellement aux industries de la trituration et aux industries de résineux dont la marge se fait en général sur la quantité et non sur la qualité. Ce problème est renforcé à mesure que l'entreprise voit sa taille grandir, étant donné que les enchères portent majoritairement sur des bois en bloc et sur pied. D'après une étude réalisée par L. Nullans, on observe : *« une absence d'économies d'échelle dans un système de bois sur pied. Le bois sur pied occasionne des coûts d'approvisionnement d'autant plus élevés que l'entreprise est grande. Au-delà d'une capacité de 15 000 m³ annuels, le recours à du bois sur pied est considéré comme difficile »* (Nullans, 2007, p. 59).

moyens financiers, est effectué par le chef d'entreprise lui-même, réduisant son temps de présence dans l'entreprise : « [...] *Le temps que vous passez à estimer pour les ventes, vous n'êtes pas en train de vendre votre produit, donc on ne peut pas tout faire non plus* » (Acheteur de bois n°8).

Parmi les autres éléments constitutifs des coûts de transaction à intégrer, on trouve le coût lié au travail de tri et de classement des bois proposés en bloc et sur pied, auquel il faut ajouter le coût de stockage des bois ne pouvant servir aux besoins de l'activité qu'il est nécessaire de revendre : « *L'hétérogénéité des lots et la difficulté de les qualifier et de les quantifier [...] obligent les acheteurs à opérer un tri et une revente des bois qu'ils n'utilisent pas eux-mêmes, après avoir stocké des volumes plus importants que leurs besoins propres* » (Badré, 1984, p. 40).

Au final, le coût de transaction subi par l'opérateur, lorsqu'on additionne l'ensemble des opérations liées à l'achat lors des enchères de bois en bloc et sur pied (estimation, temps passé dans la salle⁵⁰⁴, suivi de l'exploitation, transport, prospection commerciale, travail de bureau, stockage et revente des bois non utilisés) est plus élevé pour les industriels de la première transformation que dans le cadre de contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré. A titre d'exemple, l'étude publiée en 2005 sur les coûts de transaction du Sapin-Epicéa dans le massif des Vosges révèle que les coûts de transaction sont plus conséquents dans le cadre d'une mise en concurrence que dans celui d'une contractualisation négociée à l'amiable. Il apparaît que, grâce à la contractualisation, un scieur réduit son temps consacré aux visites d'estimation de 2,5 h/100 m³ (Tranquart & al., 2005, p. 341). S'il est vrai que l'étude reste circonscrite à un seul type d'essence et sur une zone géographique réduite, elle semble tout de même corroborer les remarques déjà formulées dans les différents rapports sur l'avenir de la filière bois (Bétolaud & Méo, 1978 ; Duroure, 1982 ; Bianco, 1998 ; Juillot, 2003). La critique insiste notamment sur l'absence d'adaptation du cadre institutionnel aux spécificités contemporaines d'une partie de la filière bois à l'origine de la dégradation de sa

⁵⁰⁴ Le fait de participer à de nombreuses ventes durant l'année, et donc de devoir rester dans la salle des ventes durant des journées entières, représente aussi une perte de temps et d'argent parfois significative pour les petites structures : « *Quand on fait juste le calcul des salaires qui sont là en train d'attendre à rien faire, c'est amusant quand même ! Dans la salle, il y a quelques fois 100 personnes qui ont des journées très chères aussi et qui attendent, c'est d'une inefficacité formidable. Si on veut faire plaisir à un acheteur étranger qui veut voir une spécificité française, on l'amène dans une vente et pendant des années il en parle, il en rigole de la méthode, genre kermesse. Ça m'ulcère !* » (Acheteur de bois n°6).

compétitivité⁵⁰⁵. La répétition du constat à des périodes différentes est significative du verrouillage institutionnel en matière de commercialisation des bois publics alors même que tous ces rapports préconisent le développement de la contractualisation dans le cadre de vente de gré à gré : « *Ces ventes amiables pourraient porter sur des lots isolés ou sur des livraisons multiples, annuelles ou pluriannuelles (habituellement désignées sous le terme de contrat d'approvisionnement) [...] Ce dispositif [...] a pour objet de réduire les coûts improductifs de mobilisation des bois liés à l'estimation de coupes finalement non achetées, à l'obligation de maintenir des stocks de sécurité importants, à la difficulté de rationaliser l'exploitation et les transports dans le dispositif actuel. Il doit par ailleurs permettre aux transformateurs de s'adapter plus facilement à un marché d'aval nécessitant des produits plus homogènes* » (Juillot, 2003, p. 40).

Mais s'il est indéniable que la présence d'un blocage institutionnel entraîne, comme l'atteste la répétition du constat dans les différents rapports publics, des difficultés pour quitter le chemin une fois ce dernier tracé, il n'est pas interdit qu'un « *embranchement institutionnel* » puisse apparaître dans le temps sous l'effet de variables exogènes et/ou endogènes.

Section 2. Le développement des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré : l'apparition d'un embranchement institutionnel.

Le recours au concept de dépendance au chemin constitue un moyen privilégié pour exprimer le fait qu'en matière de choix institutionnel : « *la direction générale [prise] sur le long terme est à la fois plus prédictible et plus difficile à inverser* » (North, 1990, p. 104). Il s'agit plus particulièrement de démontrer que certaines institutions, apparues dans un cadre historique *ad hoc*, font l'objet d'un processus d'autorenforcement menant à une situation de verrouillage, alors même que les conditions à l'origine de leur apparition ont pu disparaître. Pour autant, si la référence à la dépendance au chemin est utile à la compréhension des phénomènes de reproduction institutionnelle, elle doit être combinée à : « *de nouveaux outils permettant de*

⁵⁰⁵ On peut lire dans le rapport Bianco qu' : « *en 1985 le rapport de la société Jaakko Pöyry mettait la France en tête des pays européens pour la compétitivité de ses approvisionnements en bois aux industries lourdes de la pâte à papier. En 1990, le rapport du groupe de stratégie industrielle confirme une bonne compétitivité des bois sur pied, mais met l'accent sur la dégradation de la structure des coûts d'approvisionnement des usines. En 1993, les dévaluations de la Suède et de la Finlande aggravent le handicap de compétitivité des industries françaises du bois en ce qui concerne leur approvisionnement* » (Bianco, 1998, p. 17).

comprendre les formes et les mécanismes à travers lesquels l'évolution et le changement institutionnels se produisent » (Thelen, 2003, p. 27).

Ainsi, afin de ne pas se cantonner à une analyse des choix institutionnels trop déterministe, ne donnant au final que peu de crédit à l'éventualité d'un changement, il est préférable de poursuivre une approche plus dynamique permettant d'appréhender l'ensemble des facteurs contribuant à modifier le cadre institutionnel en place. D'où l'intérêt de recourir au modèle d'« *embranchement institutionnel* » qui s'attache à démontrer qu'à la suite d'une phase de « *dépendance au chemin* », caractérisée par une forte stabilité institutionnelle, il est possible d'envisager d'ajouter, au cours d'une phase dite de « *transition* », de nouvelles branches au cadre institutionnel existant. Cependant, si notre modèle d'« *embranchement institutionnel* » donne la possibilité d'avoir des innovations institutionnelles, cela n'implique pas que celles-ci annulent et remplacent les institutions en place. Il s'agit plutôt de tenir compte des oppositions au déverrouillage afin de montrer comment les nouvelles institutions se sont adaptées pour modifier en partie la trajectoire prise par le système (Schickler, 2001, p. 16).

Dans le cadre de notre recherche portant sur l'analyse de l'évolution des institutions marchandes de bois publics, la prise en compte de la dynamique sociale du changement institutionnel va nous conduire, en premier lieu, à décrire la nouvelle réglementation commerciale et son implication pour les acteurs (2.1). La modification institutionnelle étant décrite, nous nous attacherons alors à revenir sur les différents facteurs ayant favorisé son émergence. A ce titre, nous verrons premièrement l'impact des tempêtes de 1999, en tant que facteurs exogènes, sur la modification de l'organisation des ventes (2.2). Puis, nous présenterons l'ensemble des facteurs endogènes qui ont contribué au déverrouillage institutionnel (2.3).

2.1. Un nouveau cadre pour la commercialisation des bois : La Loi sur le Développement des Territoires Ruraux et le contrat Etat-ONF 2007-2011.

Durant plusieurs siècles, l'enchère a représenté le seul mode de vente autorisé pour assurer la mise sur le marché des bois publics. Elle faisait l'objet d'une véritable reconnaissance de la part de la filière bois pour sa capacité à maximiser l'allocation des bois vendus dans leur majorité en bloc et sur pied. Cette suprématie de l'enchère s'est poursuivie tout au long du 20^{ème} siècle, alors même que la vente à l'amiable était introduite dès 1926, mais seulement

pour des cas dérogatoires. Ce n'est que près de quatre vingt ans plus tard que la configuration des modalités de commercialisation a pu réellement être modifiée avec la publication de la Loi relative au Développement des Territoires Ruraux et de son décret d'application (2.1.1).

Ce changement législatif a alors permis à l'ONF de modifier les grands axes de sa politique commerciale. Ainsi, dès le contrat Etat-ONF signé pour la période 2007-2011, l'accent a été mis sur la contractualisation (2.1.2), occasionnant un bouleversement radical parmi les acteurs de la filière bois (2.1.3).

2.1.1. La Loi relative au Développement des Territoires Ruraux.

L'adoption de la Loi relative au Développement des Territoires Ruraux le 10 février 2005 s'apparente à une modification profonde de l'organisation de la vente des bois publics en France. Elle positionne, pour la première fois dans l'histoire des modes de vente, la vente de gré à gré au même niveau que l'enchère. L'article 134-7 du code forestier énonce que : *« les coupes et produits des coupes dans les bois et forêts de l'Etat sont vendus par l'Office national des forêts soit par adjudication ou appel d'offres, soit de gré à gré, dans les conditions fixées par décret en Conseil d'Etat »*.

Les ventes de gré à gré sortent du cadre dérogatoire dans lequel elles étaient confinées depuis près de quatre vingts ans. La volonté pour le vendeur de recourir à ce mode de vente n'est plus dictée par des motifs spécifiques, qu'ils soient d'ordre technique, commercial ou économique, mais par le souci de valoriser au mieux la ressource forestière, comme le précise l'article 1^{er} du décret d'application du 23 novembre 2005 modifiant l'article R. 134-1 du code forestier : *« En vue d'assurer la meilleure valorisation des biens mis en vente, l'office choisit entre ces procédures en fonction de la nature et du volume des bois à céder, du nombre et de la taille des entreprises susceptibles de se porter acquéreurs »*. Dans la pratique, les ventes de gré à gré, comme le stipule l'article R. 135-15 du code forestier, *« donnent lieu soit à des contrats d'approvisionnement à exécution ou à livraisons successives et pour une durée ne pouvant excéder cinq années, soit à des ventes à exécution ou à livraison immédiate lorsque les produits sont disponibles à la vente »*.

Il est donc désormais légitime de pouvoir envisager la mise en place à grande échelle d'une des propositions évoquées dans les rapports publics depuis la fin des années 1970, à savoir les contrats d'approvisionnement. L'objectif consiste alors à proposer aux acheteurs un contrat portant sur un volume de bois homogène, constitué d'une seule essence et correspondant à une catégorie définie. Par exemple, il est possible d'avoir un contrat portant sur 10 000 m³

hêtre de catégorie C⁵⁰⁶. Grâce à ces contrats pouvant être pluriannuels, l'acheteur obtient une ressource correspondant à son outil de production et à ses futurs débouchés. Cela lui évite de devoir chercher des clients potentiels pour les grumes qui ne correspondraient pas à son besoin, comme on peut le rencontrer dans le cas des ventes de lots de bois sur pied proposés aux enchères. L'acheteur peut alors se recentrer sur son cœur de métier, à savoir la transformation de la matière. Il appartient dans ce cas là à l'ONF d'effectuer le travail de sélection dans les forêts domaniales et communales selon les critères stipulés dans le contrat. L'implication de l'administration forestière quant aux besoins d'approvisionnement des acheteurs est par conséquent bien plus forte dans ce type de vente que dans le cadre des enchères de bois vendus en bloc et sur pied.

Cependant, le fait d'accorder au gestionnaire forestier la possibilité de sélectionner le mode de vente qui leur paraît le plus propice pour valoriser la récolte de bois ne constitue pas en soi la garantie d'un véritable changement des pratiques. D'où la mise en œuvre de directives très précises dans le cadre du contrat Etat-ONF 2007-2011 afin d'amener les responsables de la commercialisation des bois à se lancer véritablement sur le nouveau chemin de la contractualisation négociée de gré à gré.

2.1.2. Contrat Etat-ONF 2007-2011.

La Loi Relative au Développement des Territoires Ruraux et son décret d'application représentent le nouveau socle institutionnel permettant d'envisager une transformation substantielle de l'organisation du marché des bois publics en France. Cependant, bien que la nouvelle réglementation accorde la possibilité d'opter pour un mode de vente différent de l'adjudication, rien ne garantissait à cette période que le volume de bois mobilisé, via la contractualisation, atteigne une proportion suffisante pour pallier aux difficultés d'approvisionnement de certains acheteurs. Il était donc important qu'un engagement fort soit pris par les propriétaires de la ressource bois, à savoir l'ONF et les communes, sous peine de voir la situation rester inchangée sur le terrain. C'est donc dans cette optique que le contrat

⁵⁰⁶ Etant donné que les contrats d'approvisionnement portent sur des essences et des catégories de bois homogènes, cela implique pour le vendeur de trier des bois. Or, en raison de l'hétérogénéité des bois dans les parcelles, il a fallu rendre possible la « *vente groupée* » de bois provenant de coupes différentes (ONF, 2007, p. 170).

Etat-ONF 2007-2011 intitulé « *contrat de développement* » a été signé le 24 juin à Epinal⁵⁰⁷ par Dominique Bussereau, Ministre de l'Agriculture et de la Pêche, Nelly Olin, Ministre de l'Ecologie et du Développement Durable, Jean-François Copé, Ministre délégué au budget et à la réforme de l'Etat et Pierre-Olivier Drège, Directeur général de l'ONF, en présence de Christian Poncelet, Président du Sénat, Président du Conseil général des Vosges.

Ce document qui fixe les grandes orientations stratégiques pour l'ONF sur la période 2007 à 2011 demande désormais à l'ONF de contribuer : « *aux besoins en approvisionnement régulier de la filière bois en développant le recours à des contrats et à la mutualisation des ventes de produits répondant à la demande de ses clients* » (ONF, 2006a, p. 3). En termes d'objectifs, le contrat Etat-ONF 2007-2011 fixe à 25% pour les forêts communales et 35% pour les forêts domaniales la part de bois à commercialiser dans le cadre de contrats d'approvisionnement.

Ces objectifs quantitatifs peuvent être jugés plutôt ambitieux quand on rappelle que la part représentée par la contractualisation était jusqu'alors minime⁵⁰⁸. Toutefois, ils ne semblent constituer qu'une première étape vers un volume de bois contractualisé bien plus important, si l'on se base sur la décision prise par la direction de l'ONF dès 2008 de voir les contrats d'approvisionnement représenter : « *rapidement en effet des volumes majoritaires tant en forêts domaniales que communales*⁵⁰⁹ ».

Néanmoins, pour atteindre les objectifs nationaux de 25% de bois communaux et 35% de bois domaniaux proposés dans le cadre de contrats, la direction de l'ONF est obligée d'imposer des quotas plus élevés à certaines régions par rapport à d'autres afin de compenser la faiblesse du volume de bois mobilisable dans ces dernières sous la forme de contrats. Ainsi, la Lorraine fait figure d'exemple pour le reste du territoire car les objectifs fixés au niveau de la Direction Territoriale sont tout simplement doublés⁵¹⁰, soit 50% en forêts communales et 70% en forêts domaniales. A travers ces chiffres, la Direction Territoriale Lorraine cherche avant tout à

⁵⁰⁷ Le fait que la signature du contrat Etat-ONF ait eu lieu à Epinal a valeur de symbole car le massif vosgien focalise à lui seul la totalité des enjeux de la politique forestière engagée par l'Etat. En ce qui concerne plus particulièrement la problématique de l'approvisionnement, on peut noter que de nombreuses scieries présentes sur le secteur des Vosges ou s'y approvisionnant sont très demandeuses de contrats d'approvisionnement.

⁵⁰⁸ En 2007, les contrats d'approvisionnement mis sur le marché au niveau national représentaient 1 397 milliers de m³ sur une récolte globale évaluée à 14.3 millions de m³, soit seulement 9.76% du volume total (ONF, 2010a, p. 53).

⁵⁰⁹ Décision prise par le Conseil d'Administration de l'ONF présidé par le Directeur Général Pierre-Olivier Drège, le 25 septembre 2008.

⁵¹⁰ Les objectifs au niveau de la Lorraine sont très ambitieux quand on sait que sur la campagne 2006-2007, le volume contractualisé était de 140 000 m³ sur une récolte de 2 500 000 m³ soit 5.6% seulement du total de bois mis sur le marché (GIPEBLOR, 2007, p. 51).

montrer son engagement dans la nouvelle direction prise au niveau national pour mieux subvenir aux besoins d'approvisionnement de la filière bois : « *On est dans un contexte aujourd'hui où, depuis 20 ou 25 ans, les entreprises du bois en Lorraine n'arrêtent pas de souffrir et de disparaître avec la concurrence allemande sur le résineux et la concurrence d'autres pays sur le feuillu et donc c'est une volonté de leur donner les mêmes avantages que leurs voisins, de telle sorte qu'ils soient dans une même concurrence loyale* » (Personnel de l'ONF n°8).

Toutefois, au-delà de la nécessité de compenser certaines régions, l'importance du volume que la Direction Territoriale envisage de mobiliser à l'horizon 2011 sous la forme de contrats répond aussi à la volonté de supprimer la référence des enchères chez les acheteurs : « *si on met un tiers, deux tiers en adjudication, le reste en contrat ou moitié-moitié, la référence sera systématiquement justement celle des adjudications et ça perturbe tout et donc, si on vend tout en contrat, on supprime la référence aux adjudications parce que ça n'a plus aucun sens* » (Personnel de l'ONF n°8). Il s'agit d'essayer de faire table rase de tous les repères (connaissances, pratiques des soumissions, etc.) développés autour des adjudications pour faire de la contractualisation une alternative privilégiée.

2.1.3. Nouvelle réglementation et conséquences directes sur la filière bois.

La volonté affichée dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 d'amener à moyen terme la contractualisation occuper une position clé dans l'approvisionnement de la filière implique de revoir la logique qui a prévalu précédemment à l'ONF. Il convient désormais que les responsables en charge de la commercialisation passent de : « *la logique d'une vente de coupes à celle d'une vente de produits* » (ONF, 2007, p. 170). En effet, jusqu'à la mise en application du contrat Etat-ONF 2007-2011, les gestionnaires de la forêt de l'ONF poursuivaient une logique de production vis-à-vis de la filière bois. En tant que principal fournisseur de bois, la forêt privée française étant extrêmement morcelée, l'ONF était chargé de veiller à ce que la forêt publique puisse couvrir la majorité des besoins des industriels de la première transformation.

Or, avec le développement massif de la contractualisation, l'ONF voit sa mission au service de l'aval de la filière renforcée. Désormais, l'ONF ne doit plus se limiter à offrir un volume de bois suffisant pour couvrir les besoins des industries de la première transformation. Il doit proposer des produits qui sont susceptibles de satisfaire les besoins spécifiques des acheteurs, tout en leur garantissant une réelle sécurité d'approvisionnement : « *Il était fortement*

souhaité que l'ONF en particulier s'implique dans la contractualisation avec les scieurs et c'est pour ça, deuxième partie qu'on essaye de s'engager sur le côté un peu plus commercial. Le but du jeu est d'essayer de contractualiser avec les scieries françaises en premier lieu pour essayer de pérenniser leur approvisionnement » (Personnel de l'ONF n°5).

Afin de faciliter la réalisation de ce type de contrats, l'ONF a alors transformé son organisation, en faisant des responsables du service bois les interlocuteurs privilégiés des acheteurs. Ces derniers se voient affecter, à l'image des chargés de clientèle dans le secteur bancaire, un portefeuille d'acheteurs avec qui ils sont amenés à faire des contrats d'approvisionnement.

Cette nouvelle forme d'organisation participe activement à la redéfinition de la relation commerciale existante entre l'ONF et les transformateurs. Pendant très longtemps, l'ONF s'est contenté de relations commerciales distantes. Les responsables des ventes, bien que connaissant les acheteurs, ne cherchaient pas à vendre des produits mais se contentaient de vendre une récolte de bois brut. Leur action se bornait à assurer une égalité de traitement lors des enchères en donnant la même information à tous les acheteurs potentiels (calendrier des ventes, cahier des ventes, annonce du gagnant de l'enchère, etc.). Avec la contractualisation, la relation avec les acheteurs est très différente. Le responsable du service bois est amené à établir des relations durables afin d'arriver à mieux anticiper les besoins futurs et réussir ainsi à pourvoir le volume prévu dans les contrats d'approvisionnement.

Du côté des acheteurs, la détermination de l'ONF à mettre en place des contrats à grande échelle est tenue pour positive par les acheteurs protestant contre les coûts de transaction liés au système d'enchères. Cependant, cette nouvelle orientation stratégique fait l'objet d'une opposition soutenue de la part des exploitants forestiers car elle les exclut tout simplement du système de contractualisation. Effectivement, les contrats d'approvisionnement sont réservés aux industries de la première transformation, ce qui empêche les exploitants forestiers de profiter de cette ressource mise à la disposition de la filière. Ces derniers ne peuvent donc obtenir du bois que dans le cadre des ventes aux enchères, ce qui peut poser un problème pour leur survie, en particulier en Lorraine, si les objectifs fixés dans le cadre du contrat Etat-ONF 2007-2011 sont atteints. Dans ce cas là, les exploitants n'auront pas suffisamment de bois à acheter lors des adjudications pour couvrir l'ensemble de leurs frais fixes, compte tenu de leur capacité productive. La remise en cause de cette profession dans sa forme actuelle sera alors fortement probable, car en Lorraine, la part de bois fournie par les propriétaires privés est, rappelons-le, inversée par rapport au reste de la France. De plus, en raison du morcellement

des parcelles, il est très difficile de pouvoir rentabiliser l'exploitation des très petites coupes. Nous développerons plus en détail, dans la section 3, l'analyse de la résistance au changement initiée autour de la profession d'exploitants pour conserver la vente aux enchères des bois publics.

A travers ces paragraphes, notre objectif était de montrer que la Loi Relative au Développement des Territoires Ruraux représente l'institution formelle autorisant les acteurs à bifurquer du chemin tracé par l'adjudication. Un changement institutionnel qui se concrétise par l'engagement pris par l'ONF avec le contrat Etat-ONF 2007-2011 de favoriser l'essor d'une nouvelle branche institutionnelle en matière de commercialisation des bois. Les explications qui vont suivre à présent vont chercher à révéler les différents facteurs ayant contribué au déverrouillage du cadre institutionnel marchand.

2.2. Les tempêtes de 1999 : variables exogènes du changement.

S'il est vrai que les approches théoriques sur la dépendance au chemin nous renseignent sur les différents facteurs explicatifs contribuant à la reproduction des institutions, elles n'excluent pas pour autant la possibilité que des innovations institutionnelles puissent se manifester sous l'effet notamment de variables exogènes. Dans ces cas-là, on se retrouve face à une configuration historique où l'équilibre d'aujourd'hui tend : « *à perdurer indéfiniment, à moins que les circonstances ne contraignent les hommes d'en changer* » (Veblen, 1970, p. 126). Parmi ces circonstances pour le moins exceptionnelles, D. North cite les : « *guerres, les révolutions, les conquêtes et les catastrophes naturelles* » (North, 1990, p. 89). Selon lui, ces événements sont si conséquents qu'ils peuvent conduire à un changement soudain du cadre institutionnel.

En ce qui concerne le marché des bois publics en France, la survenance de deux cataclysmes météorologiques de grande ampleur en 1999 s'apparente au type de circonstances décrites par D. North capables de produire un : « *changement institutionnel discontinu* » (North, 1990, p. 89). En l'espace de deux journées, les 26 et 27 décembre 1999, les ouragans Lothar et Martin considérés comme la quatrième plus grande catastrophe naturelle du 20^{ème} siècle en France (ONF, 2009a, p. 1) a occasionné les plus grosses pertes à la forêt française avec la chute de

139 millions de m³ de bois⁵¹¹ (Agreste, 2003, p. 1). Ces catastrophes naturelles ont eu un double impact pour l'ONF et les communes.

Premièrement, elles ont provoqué de lourdes pertes financières chez les propriétaires forestiers. Si l'on considère que sur ces 139 millions de m³ de chablis, 47 millions (33.8%) n'auront pu être au final mobilisés par les entreprises, étant trop abîmés, on a une première idée de la perte sèche pour les propriétaires de la ressource. En ce qui concerne la Lorraine, l'impact a été encore plus fort que sur le reste du territoire⁵¹² avec 20% de la surface forestière touchée, dont la moitié à plus de 50%.

Cette perte financière a été d'autant plus grande que l'ONF et les communes ont été contraints d'engager des dépenses post-tempêtes considérables. Il a fallu tout d'abord financer les travaux de bûcheronnage et de débardage pour débarrasser les parcelles des bois non mobilisables et permettre l'exploitation des chablis⁵¹³. Puis, l'ONF et les communes ont dû financer le stockage⁵¹⁴ des bois abattus mais exploitables afin de limiter leur altération et permettre d'étaler leur écoulement dans le temps⁵¹⁵. On estime, à titre d'exemple, que selon la méthode retenue⁵¹⁶ le coût au m³ pouvait varier entre 12 €/m³ dans le cas de l'arrosage, 35 €/m³ sous bâche en PVC et jusqu'à 89 €/m³ en silo sous atmosphère azote.

⁵¹¹ A titre de comparaison, la tempête de novembre 1982 avait fait 12 millions de m³ de chablis, celle d'octobre 1987 : 7,5 millions de m³ et enfin celles de janvier et février 1990 : 9 millions de m³ (ONF, 2009a, p. 2).

⁵¹² Au niveau national, le volume de bois abattu par les tempêtes Lothar et Martin représentait l'équivalent de 4 années de récolte, si l'on considère que la récolte moyenne au cours des années précédentes s'établissait à près de 35 millions de m³. Au niveau de la Lorraine, le volume de chablis était de 29,5 millions de m³, soit près de 7 années de récolte (Agreste, 2003, p. 1).

⁵¹³ Le montant des travaux forestiers de déblaiement et de régénération a été estimé à 520 M€ dont 114 M€ pour la forêt domaniale (ONF, 2009a, p. 3).

⁵¹⁴ Les frais de stockage se répartissent entre les dépenses d'investissement (aménagement d'un site de stockage et achat du matériel pour assurer la conservation, comme des bâches, des arroseurs, etc.), le transport des grumes sur l'aire de stockage et les frais de fonctionnement (surveillance, entretien, etc.).

⁵¹⁵ Le dépérissement des bois abattus causé par des champignons saproxyliques et des insectes xylophages varie grandement selon les essences. Alors que le chêne est particulièrement résistant et peut être conservé sur place, que les résineux peuvent être préservés plusieurs années saturés d'eau avant d'être transformés en bois frais, il en va autrement du hêtre qui est extrêmement fragile une fois que son exploitation est réalisée. Le risque d'échauffure entraînant un changement de coloration et de consistance du bois est particulièrement visible sur le hêtre. Or, la Lorraine, en plus d'être la région la plus touchée par les tempêtes de 1999, possède une forêt essentiellement de feuillus (70%) dans laquelle le hêtre est l'essence majoritaire occupant 26,4% des surfaces boisées (PEFC, 2007, p. 23).

⁵¹⁶ La Lorraine a été un site pilote pour tester différentes méthodes de stockage du fait de l'importance du volume des chablis, mais aussi en raison de l'importance de certaines essences très fragiles comme le hêtre. Deux techniques ont été essayées afin de mesurer à la fois le coût au m³ et la qualité de la conservation des grumes. La première technique reposait sur l'arrosage continu des grumes. Testée en Meuse sur un volume de hêtres de 36 000 m³, cette technique assez économique par rapport aux autres a permis la conservation des grumes de qualité moyenne pendant près de deux ans (ONF, 2003a, p. 27). Cependant, la conservation s'est avérée bien plus délicate pour les bois de qualité supérieure. La deuxième technique, testée à Nancy, utilisait un stockage sous bâche avec 3 méthodes possibles (en silo ouvert, en silo sous atmosphère azote, en silo étanche). Au final, seul le stockage en silo étanche s'est avéré rentable et performant sur une durée plus longue que dans le cas de l'arrosage (ONF, 2003a, p. 32).

Mais alors que l'ONF et les communes étaient tenus de faire un effort financier considérable, les recettes dégagées de la vente de ces chablis bois étaient victimes d'un effondrement durable des cours sur les marchés. Dès le deuxième trimestre 2000, les prix ont chuté de 25% à l'export par rapport aux prix de 1999 pour les résineux et de 30% pour les bois feuillus (Agreste, 2003, p. 2). La chute des prix s'est alors accélérée au cours des années qui ont suivi la tempête car les acheteurs ont pu constituer des stocks importants à des prix bas en 2000⁵¹⁷. Quelle que soit l'essence, le prix moyen en €/m³ obtenu au cours des ventes d'automne a baissé entre 1999 et 2004⁵¹⁸. L'accumulation des dépenses d'exploitation et la diminution des gains obtenus lors des ventes ont déstabilisé les équilibres financiers des communes et de l'ONF. De nombreuses communes forestières, dont la plus grosse partie des recettes budgétaires provient de la vente des bois, ont dû revoir en conséquence les choix politiques engagés et geler une partie des dépenses prévues. De son côté l'ONF a subi des pertes records entraînant alors la mise en place d'une politique de redressement qui, nous le verrons par la suite, a participé à la volonté de revoir en profondeur l'organisation de la commercialisation des bois.

Deuxièmement, les tempêtes de 1999 ont momentanément entraîné, durant les années 2000 et 2001, un recours massif au gré à gré pour vendre une récolte de bois majoritairement constituée de chablis (Cf. Tableau n°2.). Les responsables commerciaux à l'ONF se sont en effet appuyés sur l'article L. 134-8 du code forestier : « *Il ne peut être procédé à des ventes à l'amiable par dérogation à l'article L. 134-7 ci-dessus, que pour des motifs d'ordre technique ou commercial dans des cas et selon les modalités définis par décret en conseil d'Etat* » pour écouler les bois abattus par les tempêtes Lothar et Martin.

⁵¹⁷ La récolte en 2000 a été supérieure à la moyenne des années précédentes avec un total de 45,8 millions de m³ commercialisés, dont 86,5% du volume provenant des chablis des tempêtes de 1999 (Agreste, 2003, p. 2).

⁵¹⁸ Les baisses des prix enregistrées lors des ventes ont été significatives sur la période 1999-2004. Le chêne a ainsi perdu 15% de sa valeur, le hêtre 58,2%, le sapin 27,1% et l'épicéa 21% (ONF, 2008b, p. 392). Selon une étude des cours effectuée par l'ONF, les cours ont même chuté en moyenne de 70%, si l'on compare les prix de 2002 avec la moyenne des prix sur la période 1996-1999 (ONF, 2009a, p. 7).

	1970	1999	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Récolte (millions de m ³)	10,8	13,9	20,9	15,2	13,8	14,2	14,3	14,6	14,3	12,6	12,1	14,3
Ventes par adjudication (%)	79	76	15	41	61	57	59	56	55	49	41	46
Ventes de gré à gré (%)	8	15	80	52	32	35	34	36	36	36	48	44
Délivrances (%)	13	9	5	7	7	8	7	8	9	8	11	10
Contrats d'approvisionnement (en milliers de m ³)	75	265	705	1075	866	801	854	1061	1397	1478	1962	2165

Tableau n°2 : Evolution des modes de mises en marché par l'ONF en France

(Source : ONF, 2008, p. 393 et ONF, 2011, p. 79).

Face au caractère urgent que représentait l'exploitation de bois abimés risquant de dépérir rapidement, l'ONF a usé de son droit dérogatoire tel que le prévoit le décret d'application de l'article L. 134-8 pris en conseil d'Etat⁵¹⁹ pour recourir à la vente amiable. Grâce à la rapidité de la mise en place des ventes amiables qui ont représenté, en 2000, 80% de la récolte de bois vendus⁵²⁰ (ONF, 2008b, p. 393), l'ONF a réussi au cours des deux années qui ont suivi les tempêtes de 1999 à commercialiser 63 millions de chablis⁵²¹, soit 68,47% des bois mobilisables par les entreprises (Agreste, 2003, p. 1).

Cette configuration commerciale exceptionnelle s'est traduite par une implication plus forte du personnel ONF dans le processus de vente du bois. Il a fallu que les responsables commerciaux adoptent une démarche plus active afin de négocier de gré à gré des contrats sur des volumes de chablis importants, ce qui a favorisé, au sein même de l'ONF, l'engagement

⁵¹⁹ Le décret pris en conseil d'Etat prévoyait 8 situations dérogatoires autorisant l'ONF à commercialiser des bois en dehors du système d'adjudication : « 1° Pour les lots restés invendus en adjudication ou après appel d'offres ; 2° Pour les lots dont l'exploitation revêt un caractère d'urgence ; 3° Pour les lots d'une valeur très faible ; 4° Pour les chablis dans les coupes en exploitation ; 5° Lorsque la concurrence ne peut jouer efficacement, en raison notamment du très petit nombre d'intéressés ; 6° Dans le cas où la poursuite de l'activité de l'acheteur n'est possible qu'avec un contrat d'approvisionnement pluriannuel ; 7° Pour les lots concernés par des recherches, des études ou des expériences ; 8° Pour les lots dont l'exploitation ne peut être confiée qu'à l'entreprise chargée d'exécuter des travaux sur la coupe. Le représentant de l'Etat fixe par arrêté les seuils permettant de définir les lots de valeur très faible ainsi que les conditions de vente à l'amiable des lots restés invendus en adjudication ou après appel d'offres infructueux ».

⁵²⁰ La lecture du tableau n°2 montre clairement l'impact des tempêtes. Seules les deux années post-tempêtes (2000 et 2001) ont vu les ventes de gré à gré être en proportion plus importantes que les ventes par adjudication. Les données des années suivantes correspondent plus à la tendance d'avant tempête avec une prédominance de l'adjudication. Toutefois, la part du gré à gré se maintient à près d'1/3 du volume, étant donné que des stocks de chablis n'étaient toujours pas écoulés et qu'à partir de 2005, le gré à gré n'est plus devenu un système dérogatoire.

⁵²¹ La récolte de bois en 2000 s'est établie à 45,8 millions de m³ répartie entre des chablis 39,6 millions de m³ et seulement 6,2 millions de m³ de bois verts. L'année 2001 a vu la récolte diminuer à 39,9 millions de m³ tout en étant supérieure à la moyenne des années précédentes, avec un volume de chablis encore élevé avec 23,5 millions de m³ et seulement 16,5 millions de m³ de bois verts (Agreste, 2003, p. 2).

dans le développement de la contractualisation en tant qu'alternative à l'institution des enchères.

Enfin, il est à noter que les dégâts causés par les tempêtes de 1999 sur les forêts communales et domaniales ont été très inégaux selon les zones géographiques⁵²². Le fait que certaines forêts lorraines soient décimées à plus de 50% a limité la possibilité pour les offreurs de constituer des lots assez conséquents avec les bois sur pied restant pour envisager une vente aux enchères. Dès lors, l'ONF et les communes ont pu utiliser la solution de la contractualisation pour regrouper ces faibles volumes et les intégrer dans la constitution de contrats pluriannuels vendus à l'amiable : « *La tempête, c'est quelque chose qui nous a atténués et on n'a plus de lots suffisamment conséquents. Donc, aujourd'hui une petite commune comme la mienne par exemple, il se trouve qu'un jour j'aurai peut-être 20 m³, 25 m³ de hêtre à proposer. Alors ça ne va pas intéresser un transformateur qui, lui, viendra sur le marché pour essayer d'acquérir 1000 ou 1500 m³ de hêtre. Donc là, on peut employer la vente de gré à gré* » (Responsable communal n°4). Grâce au regroupement, les petits volumes de bois qui n'auraient pas trouvé preneur vont pouvoir être commercialisés à un prix attractif dans un contrat d'approvisionnement : « *Je vais vous donner un exemple pour situer les choses. On va couper ici pour notre commune, 190 m³, estimation sur pied. [...]. Sachant que ce sont des bois isolés, déperissants, quand ils vont arriver au sol, ils vont éclater, ils vont se briser et il y aura du bois qu'on ne pourra même plus mettre dans les stères. Je vais me retrouver avec deux camions de 60 m³ de grumes, 60 m³ ce n'est pas grand-chose, je ne vais pas intéresser. Mais si le gars, et c'est en cela que les contrats d'approvisionnement sont intéressants, si le gars à proximité il en trouve 3-4 autres des camions. Le produit de 4 camions, donc, à-peu-près 120 m³, il va faire son regroupement, il connaît ses points de chargement, tout ça. Donc, j'arriverai à vendre à un tarif intéressant* » (Responsable communal n°4).

Les tempêtes de 1999 ont eu une action déterminante dans l'émergence d'un « *embranchement institutionnel* » en matière de commercialisation des bois publics car si pendant très longtemps la contractualisation : « *est toujours restée au stade de l'essai, la contractualisation en volume, elle, n'a été vraiment initiée que par la tempête de 1999, car c'est là où vraiment on est rentré à plein dans la contractualisation* » (Acheteur de bois

⁵²² Le département de Meurthe-et-Moselle a subi les dégâts les plus sévères, avec 29% de sa surface forestière meurtrie par les tempêtes. Par ailleurs, les forêts communales ont été plus durement touchées que les forêts domaniales (CESEL, 2011, p. 54).

n°17). Les tempêtes de 1999 ont tout simplement permis de tester de nouvelles pratiques commerciales qui ont été conservées par la suite, une fois la nouvelle réglementation établie en 2005 : « *Les ventes de gré à gré, les contrats d'approvisionnement, ça s'est fait du fait de la tempête, parce qu'il y a eu la tempête et qu'on s'est rendu compte que c'était intéressant pour tout le monde et on a gardé le système* » (Responsable communal n°13).

Cependant, si ce choc extérieur a modifié subitement l'organisation des ventes, l'essor de la nouvelle trajectoire institutionnelle représentée par la contractualisation provient essentiellement de facteurs endogènes.

2.3. Les facteurs endogènes.

Dans le modèle d'« *embranchement institutionnel* » que nous avons établi, la phase dite de « *transition* » peut survenir sous l'effet de chocs extérieurs et/ou à la suite de facteurs endogènes. Cependant, si les événements extérieurs à l'origine de ces changements soudains restent rares, les situations de bifurcation générées par les acteurs sont plus fréquentes, tout en étant plus graduelles (Roland, 2004). Ceci s'explique notamment par le fait que les institutions sont : « *en permanence sujettes à l'appréciation des acteurs et à la redéfinition de leur signification* » (Boyer, 2004, p. 20). Ainsi, s'il est vrai que les institutions agissent afin de contraindre et d'autoriser les rapports sociaux, elles peuvent faire l'objet en retour d'une intervention sociale afin de dépasser les éventuels verrouillages et rendre possible l'émergence d'une nouvelle trajectoire institutionnelle. Créées : « *afin de servir les intérêts de ceux qui détiennent le pouvoir de négociation pour créer de nouvelles règles* » (North, 1994, p. 362), ces institutions formelles peuvent être amenées à évoluer de façon « *incrémentale* » (North, 1990, p.68) suite à la modification de la structure du pouvoir entre les agents économiques. Comprendre la dynamique institutionnelle implique alors de s'intéresser aux différents facteurs économiques et non-économiques mobilisés par des acteurs au pouvoir de négociation redéfini.

Dans le cadre de l'évolution de l'organisation des ventes de bois publics, nous verrons que l'initiative prise par le pouvoir politique d'accorder à terme une place centrale à la contractualisation s'explique par la combinaison de raisons budgétaires (2.3.1) et humaines (2.3.2) propres aux détenteurs de la ressource, mais aussi par l'évolution des rapports de

pouvoir au sein de la filière bois (2.3.3) et enfin par l'engagement moral des offreurs d'agir pour protéger l'emploi local chez les transformateurs (2.3.4).

2.3.1. Les raisons budgétaires du changement pour les détenteurs de la ressource bois.

Les difficultés financières récurrentes rencontrées par l'ONF et certaines communes forestières au cours des années 1990 se sont aggravées à la suite des tempêtes Lothar et Martin. La chute des cours dès 2000 ainsi que la baisse des volumes en 2002 ont entraîné une baisse des recettes⁵²³ de plus de 45% depuis 1999, contribuant au creusement du déficit de l'ONF, au point de remettre en cause sa pérennité.

Cette situation financière négative va alors donner lieu à une profonde réforme de l'ONF en 2002, axée sur la logique de rentabilité qui va être poursuivie dans le contrat Etat-ONF 2007-2011, à travers la volonté de l'ONF et des communes de valoriser la ressource bois dans le cadre de contrats d'approvisionnement (a). Une volonté qui va être facilitée par l'arrivée dans l'Est de la France de responsables commerciaux n'ayant pas été soumis au processus d'autorenforcement vis-à-vis du système d'adjudication, comme ont pu l'être leurs aînés (b).

a) La problématique budgétaire des propriétaires de la ressource bois et ses conséquences sur le choix des modes de vente.

La loi du 23 décembre 1964 a donné naissance à l'Office National des Forêts, venant remplacer l'Administration des Eaux et Forêts. Cet établissement public industriel et commercial doté de la personne morale a, de par son statut juridique, obtenu une autonomie financière qui s'est traduite par une : « *obsession de la productivité* », selon les mots de son directeur général de l'époque, M. Delaballe (Boutefeu, 2009, p. 179). Cette nouvelle logique financière a donné lieu à de nombreuses critiques, comme le prouve le livre publié en 1976 : « *France ta forêt fout le camp !* » (Demesse & al., 1976) par des syndicalistes de l'ONF. La gestion forestière intensive préconisée par la direction de l'ONF, visant à accroître le volume de bois mis sur le marché, s'est heurtée aux représentations du personnel de terrain de l'ONF, faisant de la préservation de la forêt un objectif prioritaire à celui de la rentabilité. Cependant,

⁵²³ Les recettes provenant des forêts domaniales au niveau de la France étaient de 240,8 millions d'€ en 1999. Elles sont passées à 224,9 millions d'€ en 2000, 200,7 millions d'€ en 2001 pour s'effondrer à 132 millions d'€ en 2002 (ONF, 2003b, p. 158).

bien que l'ONF ait réussi pendant les années 1970 et 1980 à assainir ses comptes, la chute des cours dans les années 1990 et l'épisode des tempêtes de 1999 ont rapidement aggravé sa situation financière avec la réalisation d'un déficit record pour l'exercice 2002 de 88,3 millions d'euros (ONF, 2004, p. 586).

C'est donc dans ce contexte financier difficile qu'est intervenu le contrat Etat-ONF (2001-2006) dont un des objectifs principaux a été de retrouver l'équilibre du compte de résultat d'ici la fin de 2006⁵²⁴. Pour ce faire, l'ONF s'est engagé rapidement, dès 2002, dans une réforme de son organisation à travers la création de Directions Territoriales exerçant : « *les fonctions de management et de gestion par objectif, et les fonctions de soutien* » et d'agences assurant « *à la fois les fonctions de support technique spécialisé, les fonctions commerciales, et les fonctions de soutien administratif* » (ONF, 2001, p. 27). Cette réorganisation devait permettre entre autre de réduire la charge financière représentée par la masse salariale grâce à une amélioration de la productivité de 28% en 2006 par rapport à 1999 (ONF, 2001, p. 33). Elle devait par ailleurs permettre d'améliorer le chiffre d'affaires de l'ONF grâce à une récolte de bois d'ici à 2006 supérieure de 9,5% par rapport au volume mobilisé en 1999 (ONF, 2001, p. 33).

Cependant, dès la mise en œuvre des premières applications de la réforme de 2002, un grand nombre d'agents de terrain de l'ONF ont montré leur opposition à cette nouvelle politique, se considérant, à l'image de la forêt, sacrifiés sur l'autel de la rentabilité à court terme⁵²⁵.

Toutefois, malgré un climat social tendu, l'ONF a réussi à atteindre dès 2005, soit un an à l'avance, les objectifs financiers fixés par le contrat Etat-ONF (2001-2006) (Robin, 2008, p. 403). C'est donc fort de ce succès que la direction de l'ONF a décidé de poursuivre sa politique d'amélioration de la rentabilité dans le nouveau contrat Etat-ONF 2007-2011 et ce malgré la : « *souffrance éthique* » (Barroux, 2010) du personnel de terrain.

⁵²⁴ La partie V du contrat Etat-ONF (2001-2006) sur l'équilibre financier général débute en précisant que les tempêtes de 1999 sont bien à l'origine des difficultés financières de l'ONF : « *Les tempêtes de décembre 1999 ont durablement altéré le potentiel productif des forêts domaniales, privant ainsi l'Office National des Forêts d'une partie des recettes nécessaires à son financement et ne lui permettant plus dès lors d'assurer son équilibre financier de façon autonome dans des conditions de financement normales* » (ONF, 2001, p. 23).

⁵²⁵ La question de la rentabilité avait déjà fait l'objet d'interrogations par le passé, comme on peut le lire dans le rapport Bianco en 1998 : « *A l'ONF, malgré la fierté technique et les progrès réalisés, on doute aussi. Quelle est exactement la mission du service public ? Les uns se demandent si l'on n'est pas allé trop loin dans la recherche de la 'rentabilité'* » (Bianco, 1998, p. 19). Elle se poursuit donc avec la réforme de 2002 qui, en plus d'être mal vécue par le personnel ONF, est très mal accueillie par les communes. Ces dernières considèrent que cette réforme ne peut que déboucher sur la dégradation du service public rendu par l'ONF : « *Une logique de rentabilité. Ces gens, moi, ce que je ne comprends pas, c'est que ce personnel là, c'est un personnel fonctionnaire, rémunéré par la fonction publique et maintenant ils deviennent... Ils peuvent même faire de la concurrence au privé, alors ça, je trouve ça totalement anormal. La mission de service public disparaît... au profit de la rentabilité* » (Responsable communal n°15).

Cette continuité s'est concrétisée par la définition dans le projet d'établissement⁵²⁶ 2007-2011 de trois axes forts pour l'ONF. On peut lire dans le projet que le premier axe doit servir à : « *consolider la gestion durable des forêts publiques* », le deuxième à : « *créer de la valeur ajoutée* », tandis que le troisième doit chercher à : « *valoriser les relations humaines et rendre l'organisation plus efficace* » (ONF, 2006b, p. 3).

Si l'on se penche plus en détail sur le deuxième axe, le projet d'établissement fixe un objectif de création de valeur ajoutée additionnelle sur les activités de bois, travaux et services afin de respecter l'engagement de l'ONF de maintenir un résultat positif : « *sur toute la période du contrat, compte tenu du respect par l'État de ses engagements financiers* » (ONF, 2006b, p. 12).

Afin d'honorer son engagement, la direction de l'ONF propose alors, pour ce qui concerne les activités de vente de bois, de procéder à une : « *évolution structurelle importante des relations entre l'amont et l'aval de la filière forêt-bois* » (ONF, 2006b, p. 13). Cette évolution consiste à développer à grande échelle la contractualisation en profitant du changement institutionnel opéré par la Loi relative au Développement des Territoires Ruraux du 10 février 2005 et son décret d'application du 23 novembre 2005. A travers ce changement dans la procédure de commercialisation, le projet d'établissement 2007-2011 ne fait que concrétiser une idée testée lors des tempêtes de 1999 et évoquée dans le contrat Etat-ONF (2001-2006)⁵²⁷, mais qui n'avait pu jusqu'alors être réellement déployée pour des raisons institutionnelles⁵²⁸. L'obstacle institutionnel étant levé, l'ONF profite pleinement de cette nouvelle liberté dans le choix des modes de vente pour accorder une place bien plus conséquente à la procédure de ventes amiables de contrats d'approvisionnement.

Le projet précise alors que la contractualisation doit porter sur des bois essentiellement façonnés et que les contrats ne peuvent être conclus qu'avec des industriels transformateurs (ONF, 2006b, p. 13). Cette double contrainte oblige alors l'ONF à réviser en profondeur sa façon d'appréhender ses relations marchandes avec l'aval de la filière. Habitué pendant des siècles à commercialiser des coupes de bois en bloc et sur pied, caractérisées par une certaine

⁵²⁶ Le projet d'établissement de l'ONF n'est autre que la traduction opérationnelle du contrat Etat-ONF.

⁵²⁷ Afin d'améliorer l'efficacité de la gestion commerciale des forêts, le contrat Etat-ONF (2001-2006) évoquait l'idée de faire évoluer les conditions de commercialisation des bois : « *Suite aux modifications prévues dans la loi d'orientation sur la forêt du 9 juillet 2001, l'Etat et l'Office National des Forêts examineront les dispositions à envisager dans le cadre des décrets d'application de la loi d'orientation sur la forêt du 9 juillet 2001 pour permettre une modernisation des procédures de commercialisation et une diversification des modes de vente en tirant les leçons des innovations mises en place pendant les tempêtes et en préservant une nécessaire cohérence d'ensemble et des garanties suffisantes pour le propriétaire* » (ONF, 2001, p. 5).

⁵²⁸ La rédaction des décrets d'application de la Loi d'Orientation Forestière n'avait pas permis au final le recours massif à la contractualisation de bois négociés à l'amiable (Estrade & Morin, 2006, p. 252).

hétérogénéité, l'ONF fait le choix désormais de favoriser la vente de produits : *« C'est aussi la tendance, la politique de commercialisation, c'est de ne plus vendre des coupes mais de vendre des produits. Une coupe c'est ça, vous avez un chêne, un merisier, un érable, toute qualité confondue, de tous les diamètres. Un produit c'est déjà plus resserré, vous avez des chênes de qualité B, C, des feuillus précieux et si possible façonnés »* (Personnel de l'ONF n°3).

Cette nouvelle logique de commercialisation, qui répond certes à l'exigence imposée à l'ONF de veiller à fournir : *« un approvisionnement régulier et compétitif de la filière bois »* (ONF, 2006b, p. 12), vise en premier lieu à générer une valeur ajoutée de 40 millions d'euros lors de la vente des bois. Ainsi, s'il y a bien interaction entre les deux démarches, on perçoit clairement la volonté de l'ONF, en récupérant le travail de valorisation des bois, de s'assurer de recettes supplémentaires : *« Après ça a changé quand l'Office était en difficulté, des trous budgétaires, tiens on s'est dit : au lieu de vendre tout en bloc et sur pied, on va peut-être trier et puis ensuite faire du bois façonné parce que, quand-même, on a le temps de le faire et ça valorise un peu plus »* (Personnel de l'ONF n°3). Cette volonté est d'autant plus forte que pour certains responsables de l'ONF, la valorisation des bois constitue une solution potentielle pour se protéger d'éventuelles difficultés financières à venir : *« Moi, je trouve que c'est une démarche normale d'un propriétaire de valoriser ses produits. Alors, quand il n'a pas le temps ou l'occasion, il vend en bloc et sur pied, mais quand il a des gens dynamiques et qu'il peut le faire, et bien c'est normal. Vu que déjà on essaye de maintenir, on est solidaire de l'économie, il faut bien quand-même que quelque part l'organisme se défende lui-même, c'est un peu normal »* (Personnel de l'ONF n°3).

En faisant cela, l'ONF et les communes manifestent leur souhait de reprendre en main une pratique confisquée par les exploitants forestiers du temps des adjudications de bois vendus en bloc et sur pied. On assiste à une véritable guerre d'intérêts entre l'ONF et les communes d'un côté, et les exploitants de l'autre : *« Donc, aujourd'hui l'ONF et les exploitants en forêt publique en tout cas, on se dispute cette part de négoce. Nous, on souhaite qu'une partie de ce négoce soit faite par l'ONF et que ça retombe dans les poches des propriétaires, que ce soit les poches de l'Etat ou les poches des communes, les exploitants veulent en garder une grosse partie pour eux »* (Personnel de l'ONF n°5).

La valeur ajoutée escomptée par les détenteurs de la ressource représente à ce titre un argument pour décider de traiter directement avec les industriels de la première transformation. La justification économique avancée alors par l'ONF et les communes repose

sur l'idée de ne pas laisser les exploitants profiter, au détriment de l'intérêt général, de la réelle valeur des bois : *« J'ai bien connu, et puis je me souviens bien et puis si vous lisez dans la littérature, vous trouvez ça, des gens qui achetaient des coupes de bois, puis qui s'enrichissaient pratiquement sans rien faire parce qu'en fait une coupe de bois, s'ils avaient de bons ouvriers, ils regardaient ce qui se passait, puis après ils triaient les qualités et par rapport au prix qu'ils payaient, parce que c'était un prix global, il suffisait qu'ils tombaient sur quelques grumes de qualité et puis ça servait à payer toute la coupe et le reste c'était du bénéfice. Ça, ça s'est pratiqué pendant très longtemps et ça se pratique encore. Mais vous vous rendez compte ! On vend une coupe de chêne de qualité médiocre à 50 € et puis dedans il y a deux érables ondés à 4 000 €. Mais vous croyez qu'ils les comptent, les deux érables. Non, ils comptent tout à 50 €, disons qu'ils mettent 300 € de plus pour passer devant un concurrent, mais vous... Vous vous rendez compte sur deux arbres ! »* (Personnel de l'ONF n°3).

Il n'est pas légitime pour la direction de l'ONF qu'une profession, ne transformant pas la matière sur place, puisse profiter du manque de savoir-faire en matière d'exploitation : *« C'est un peu, par rapport au gars qui fait des meubles où il y a un travail concret, là le travail de négociant c'est un peu du business pour eux, on fait de l'argent comme ça parce que les autres ne sont pas très malins »* (Personnel de l'ONF n°3).

Au-delà de l'argument sur l'appropriation de la valeur ajoutée des bois, l'ONF et les communes perçoivent la contractualisation comme un outil de gestion des recettes plus efficace. La Fédération Nationale des Communes Forestières (FNCOFOR) y voit le moyen pour : *« régulariser les rentrées financières des communes »* (FNCOFOR, 2006, p. 2) dans les périodes où les ventes « spot » sont victimes d'une faible demande en aval de la filière⁵²⁹. De même : *« les contrats sont moins sensibles à la conjoncture de court terme, protégeant tant les propriétaires que les industriels des mouvements erratiques »* (ONF, 2009b, p. 2), car s'il est vrai que les prix des contrats sont régulièrement ajustés, les baisses sont intégrées plus progressivement que dans le cadre des adjudications. Ces arguments expliquent pourquoi la FNCOFOR a exercé un pouvoir de lobbying auprès des parlementaires pour modifier la

⁵²⁹ La recherche d'une stabilité dans les recettes est particulièrement forte pour les communes, surtout lorsque la vente de bois représente la principale ressource du budget communal. Les contrats d'approvisionnement facilitent la prévision budgétaire. L'épisode de l'effondrement du cours du hêtre a marqué de nombreux responsables à l'ONF ou dans les communes. En l'espace d'un an, les prix ont fortement chuté, suite à la baisse soudaine de la demande provenant du marché asiatique : *« Je peux vous donner un exemple : j'ai vu de la catégorie B bord de route à 1350 francs le m³. Après la tempête on n'était même pas à 250 francs »* (Responsable communal n°4).

réglementation sur les ventes de bois : « *On a obtenu de la part de nos parlementaires, ça n'a pas été forcément facile parce qu'il fallait toucher plusieurs ministères, vous voyez le rôle de la fédération à ce niveau là, des modifications au niveau du système des ventes* » (Responsable communal n°13).

Enfin, le dernier argument en faveur de la contractualisation de bois façonné porte sur le maintien de l'emploi à l'ONF, dans une période marquée depuis 2002 par de nombreuses suppressions de postes. En effet, s'il est mentionné dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 que l'établissement public doit diminuer de 1,5% ses effectifs par rapport au niveau de 2006, il est aussi précisé que : « *le niveau réel des effectifs annuels sera modulé de part et d'autre de cette référence, en fonction de la performance économique et financière de l'Etablissement et notamment de sa capacité à générer de la valeur ajoutée additionnelle* » (ONF, 2006a, p. 11). La possibilité d'accroître la valeur ajoutée des bois vendus façonnés dans le cadre de contrats d'approvisionnement est perçue par certains responsables commerciaux comme un moyen non négligeable de sauvegarde de l'emploi à l'ONF. Cet argument est particulièrement sensible pour les forestiers de l'ONF dans une période où le mouvement de contestation s'est renforcé, donnant lieu localement aux blocages des ventes⁵³⁰.

Néanmoins, si l'aggravation des difficultés financières à la suite des tempêtes de 1999 a incité l'ONF et un grand nombre de communes forestières à profiter de la réglementation pour s'enfoncer sur le chemin de la contractualisation, son recours a été renforcé par l'arrivée de nouveaux agents ONF n'ayant pas bénéficié du processus d'autorenforcement présent dans le système d'enchères.

b) L'arrivée de nouveaux responsables de commercialisation à l'ONF.

L'étude sur la persistance du recours à l'adjudication pour vendre les bois publics nous a amené à révéler les facteurs qui participent au processus d'autorenforcement de cette institution marchande. Nous avons démontré que l'existence de rendements croissants a

⁵³⁰ A titre d'illustration, on peut citer l'annulation de la vente de Champagnoles, suite à l'envahissement de la salle des ventes par une centaine de forestiers de l'ONF afin de protester contre les objectifs du contrat Etat-ONF 2007-2011. Selon l'intersyndicale à l'origine de ce mouvement social : « *Face à un déficit important, la direction générale de l'ONF a choisi d'augmenter le volume de bois mis en vente dans les forêts domaniales malgré une conjoncture peu favorable. Parallèlement, elle a réduit le nombre d'emplois, essentiellement au détriment des personnels de terrain en contact avec la réalité de la forêt et les élus des communes forestières. Ainsi, en Franche-Comté, depuis 2002, 53 postes sur 652 ont été supprimés et, à ce jour, 10 postes sont vacants. Sur le terrain 40 postes de forestiers ont disparu, soit 11% de l'effectif* » (Choby, 2006, p. 6).

favorisé le verrouillage institutionnel de l'enchère alors même que ce mode de vente impactait de façon négative la compétitivité d'une partie de la filière.

Cependant, si les responsables commerciaux de l'ONF, ayant une pratique ancienne de l'enchère, hésitent à modifier leur pratique commerciale à cause de mécanismes d'autorenforcement, il en va différemment du personnel ayant débuté au moment des tempêtes de 1999.

Ainsi, en Lorraine, le phénomène climatique de 1999 a coïncidé avec la prise de fonction de nouveaux responsables en charge de la commercialisation : *« Il y a déjà eu un impact fort dans le quart Nord-Est, c'est qu'il y a des secteurs qui ont été fortement perturbés par la tempête et moi, je suis né dedans [...]. Le but du jeu, c'est qu'on avait beaucoup de matière avec peu d'acteurs, donc dès le départ le système, juste avec la tempête, s'est écroulé, donc les adjudications, la mise en concurrence n'avait plus lieu d'être puisqu'il y avait beaucoup trop d'offres par rapport à la demande. Et donc résultat, tout a été mis à plat. On a tout de suite, un mois et demi après la tempête, basculé dans un système de contrats. Donc, il y a des gens comme moi, je dirais dans le quart Nord-Est ce n'est pas anecdotique parce qu'il y a beaucoup de jeunes qui sont arrivés, qui sont nés dans un système de vente amiable, de contractualisation. Donc, on a essayé de vendre la majorité de nos chablis dans ce cadre-là, et au fur et à mesure que la ressource était moins abondante, en particulier les chablis de 1999, on est revenu dans un système un peu plus normal. Et certains, comme moi, comme des collègues sur X, qui sont nés dans un système de contrats, n'ont jamais abandonné, entre guillemets, le système de la contractualisation »* (Personnel de l'ONF n°5).

Ces responsables commerciaux n'ont pas eu l'occasion, à la différence des « anciens », de bénéficier d'effets d'apprentissage à mesure qu'ils participaient aux enchères. Les circonstances exceptionnelles des tempêtes de 1999 les ont conduits à ne pas recourir aux adjudications mais à vendre directement la plupart des chablis à l'amiable. Cette différence de pratique chez les nouveaux arrivants explique l'absence d'à priori envers la politique de contractualisation lancée par la direction de l'ONF.

Le recours massif à la vente amiable représente, au contraire, pour ces derniers la pratique de référence dans laquelle ils ont pu emmagasiner une certaine expérience susceptible, sur le long terme, de donner lieu à des effets d'apprentissage : *« Donc on a continué et ensuite, rouleau de fond, rouleau compresseur, en fait, les différents décrets suivant la loi d'orientation forestière sont arrivés, c'est-à-dire 2004, 2005 on a commencé à voir effectivement des circulaires et des décrets pondus de la loi d'orientation qui nous permettaient de mettre en œuvre ce processus qui avait été lancé dans le cadre de la LOF,*

c'est-à-dire la contractualisation, la vente amiable et tout ça. Ce qui a légitimé le travail qu'on avait fait en parallèle des adjudications, et ce qui nous permet d'ouvrir aujourd'hui beaucoup plus large dans un cadre national, légitimer cette possibilité de contractualiser. Donc il y a une histoire qui fait qu'au niveau régional, il y en a qui n'ont pas fait de contractualisation, qui n'ont pas eu de chablis et qui ont tout de suite après la tempête rebasculé sur des adjudications. Ils n'ont jamais fait de contrats, donc je dirais, il n'y a pas d'historique de contrats. Là on va créer quelque chose, et ça va être quelque chose de nouveau. Je dirai même qu'en Lorraine, il y a des coins qui ont été peu touchés par la tempête comme Verdun, où là, la logique de contrats c'est quelque chose qui est relativement peu avancé. Et par contre, il y a des coins comme Sarrebourg ou le Sud Meurthe-et-Mosellan qui ont été complètement ravagés par la tempête où là, la logique de contrat a toujours été de mise parce qu'on avait des produits qui se vendaient mal, un tissu industriel qui avait surabondance de matière, résultat : on a toujours continué. Donc, géographiquement vous avez donc une différence » (Personnel de l'ONF n°5). On voit bien l'effet des tempêtes de 1999 sur la pratique des responsables de commercialisation. Selon que les forêts ont été plus ou moins touchées par les deux ouragans Lothar et Martin, l'expérience en matière de contractualisation est plus ou moins avancée au moment où l'ONF décide de s'engager sur cette voie à travers son contrat Etat-ONF 2007-2011 : « C'est très hétérogène. Vous avez des coins où la démarche de contrats est très avancée, d'autres où on n'en parlait pas » (Personnel de l'ONF n°5).

Cependant, en raison de la législation de 2005 et de la volonté affichée d'augmenter le volume de bois vendu via les contrats d'approvisionnement, le personnel déjà engagé dans cette procédure commerciale se sent conforté dans ses choix : « Par contre, il y a un rouleau compresseur de fond qui dit maintenant que de toute façon vous devez y aller. Alors tant mieux, entre guillemets, pour ceux qui ont un peu d'expérience, et je dirais pour les autres qu'il va falloir effectivement s'y mettre, décider de s'avancer de se rapprocher un petit peu des scieurs » (Personnel de l'ONF n°5).

Au-delà des raisons budgétaires de l'ONF et des communes forestières à accorder une place centrale au système de contractualisation, le processus d'évolution institutionnelle a été rendu possible par la pression exercée par une partie des acteurs de la filière bois.

2.3.2. Evolution du pouvoir au sein de la filière.

Une des raisons explicatives du processus d'autorenforcement provient du pouvoir détenu par les acteurs. En raison d'une distribution inégale des coûts et des avantages occasionnée par les institutions, les individus ne détiennent pas les mêmes ressources et peuvent prendre l'ascendant sur les autres. Le pouvoir accordé par les institutions à certains acteurs, au détriment des autres, va les conduire à privilégier à leur tour les institutions existantes participant alors à leur verrouillage. Au final, la dynamique du pouvoir peut déboucher sur la conservation d'institutions jugées indésirables par un grand nombre, dès lors qu'une catégorie d'acteurs profitant de ces institutions est assez puissante pour continuer à promouvoir leur reproduction (Mahoney, 2000, p. 521).

Ainsi, la prise en considération des luttes de pouvoir permanentes entre les acteurs pour bénéficier d'arrangements institutionnels plus favorables représente une des sources endogènes du changement institutionnel car les institutions : *« n'engendrent pas seulement des rétroactions positives, elles provoquent aussi des dommages – par le biais de l'exclusion politique – et les acteurs ainsi touchés mais non cooptés constituent une importante source de pression en faveur du changement institutionnel »* (Thelen, 2003, p. 36).

Dans le cas de la commercialisation des bois publics, l'évolution du pouvoir entre les acheteurs de bois, aux logiques économiques différentes, constitue une des raisons justificatives de la dynamique récente de changement institutionnel. Afin de bien comprendre les enjeux du pouvoir entre ces acteurs, il est important de rappeler que derrière la notion de filière bois se cache des réalités professionnelles fort différentes qui peuvent donner lieu à des préférences opposées en ce qui concerne les modes de commercialisation des bois publics.

L'analyse historique de l'évolution de la réglementation retenue pour commercialiser les bois publics nous a effectivement permis de voir que, dès le début des années 1980, le système d'adjudication n'était plus adapté qu'à certains types d'activités forestières (Bétolaud & Méo, 1978 ; Duroure, 1982). Cette situation déséquilibrée s'est alors consolidée au cours des années 1990, au point de mettre en danger les industries de la première transformation qui ont réalisé de lourds investissements et qui sont conduites à travailler de plus en plus à flux tendus sur de gros volumes : *« Ce qui est extrêmement contradictoire, c'est qu'on investit, on s'engage dans des investissements dans une période longue mais on n'a aucune assurance sur l'approvisionnement »* (Acheteur de bois n°6). Soumises à l'incertitude d'obtenir le volume de bois nécessaire à leur activité lors des enchères, ces entreprises ont alors milité activement

auprès des pouvoirs publics pour obtenir une modification du cadre institutionnel plus propice aux contraintes de leur activité.

L'action de lobbying, menée notamment par une partie des transformateurs en faveur de la contractualisation, s'est heurtée aux intérêts des exploitants se complaisant dans le système des adjudications. Cette opposition s'est alors traduite par l'apparition d'une scission au cœur même de la Fédération Nationale du Bois entre les syndicats et chambres patronales des exploitants forestiers et celles des scieurs : *« C'est-à-dire que la FNB est divisée en deux parties, les exploitants forestiers d'un côté, les transformateurs de l'autre. Hier, elle parlait, il y a deux, trois ans encore de concert, peut-être que les exploitants gueulaient un peu plus fort. Aujourd'hui, la plupart des réunions se font, on va dire, les scieurs d'un côté, les exploitants de l'autre. Ils n'ont pas nécessairement les mêmes intérêts. Les exploitants forestiers souhaitent maintenir effectivement la concurrence pour continuer eux à pouvoir faire du négoce sur le bois et ventiler les produits en fonction des opportunités qu'ils ont, les scieurs eux souhaitent avoir un approvisionnement stable et fixe et sont beaucoup plus enclins à aller dans un système de contractualisation »* (Personnel de l'ONF n°5). Les transformateurs ont alors accentué la critique faite à l'encontre des exploitants, considérés comme des spéculateurs à l'origine des maux de la filière bois : *« Il ne raisonne que comme ça l'exploitant forestier, acheter, plus-value, revente »* (Acheteur de bois n°17).

En Lorraine, l'opposition a été surtout marquée entre les scieurs de résineux largement majoritaires dans la chambre patronale des Vosges et la chambre patronale regroupant la Meurthe et Moselle et la Meuse qui représente surtout les intérêts des exploitants : *« Cas particulier, la chambre patronale 88, ce sont essentiellement des scieurs, donc là ils ont un discours sur la contractualisation plus favorable. Les chambres patronales 54, 55, ce sont essentiellement des exploitants, effectivement il y a quelques scieurs dedans, peut-être X, Y, des scieries qui sont minoritaires dans ces chambres et quand vous voyez le patron, lui il défend le système des exploitants »* (Personnel de l'ONF n°5).

Or, étant donné que le poids économique des transformateurs s'est accru à la suite d'opérations de regroupements⁵³¹ et d'investissements de capacité⁵³², le rapport de force, qui jusqu'à peu était à l'avantage des exploitants, s'est inversé. Ce renversement du pouvoir au profit des transformateurs a alors contribué à rendre les modalités de vente plus favorables

⁵³¹ On peut citer l'exemple de Sélection Vosges, qui est un regroupement de scieurs de résineux, afin d'obtenir une plus grande visibilité sur le marché. Côté alsacien, on peut mentionner la réunion des scieries d'Abreschviller.

⁵³² On trouve, dans l'Est de la France en particulier, de très grosses scieries, à l'image du plus gros scieur de résineux en France, la scierie SIAT BRAUN qui scie 660 000 m³ de grumes par an et dont l'effectif dépasse les 300 salariés.

pour ces derniers au détriment cette fois-ci des exploitants. En effet, en réservant les contrats d'approvisionnement aux seuls transformateurs, l'ONF a accordé à ces industriels une position privilégiée car, dans le même temps, il a exclu les exploitants de l'accès à la ressource bois.

S'appuyant sur la nouvelle configuration institutionnelle de 2005, les pouvoirs publics, à travers l'action de l'ONF, ont concouru à accroître les marges de manœuvre des transformateurs par rapport aux exploitants. Une situation qui devrait se renforcer si l'on regarde les dernières recommandations proposées par le Président du Conseil d'administration de l'ONF. Dans un rapport rédigé en 2010 intitulé : « *L'Office National des Forêts : Outil d'une volonté* », H. Gaymard se positionne en faveur de la contractualisation. Considérant que le système traditionnel des enchères correspond à une : « *économie de cueillette* » (Gaymard, 2010, p. 6), il préconise d'aller au-delà des objectifs du contrat Etat-ONF 2007-2011 : « *L'ONF, dans le cadre de l'actuel contrat Etat-ONF 2007/2011 s'est donné les moyens de développer ce nouveau mode de vente. Le cadre juridique du code forestier le permet. Quasi inexistant au départ, les contrats d'approvisionnement atteignent désormais 20% des volumes vendus chaque année. Il s'agit désormais de généraliser ce nouveau mode de vente à tous les produits courants : 90% des bois résineux, 60% des bois feuillus* » (Gaymard, 2010, p. 7). L'importance du volume réservé à la contractualisation sera telle que l'on peut facilement envisager que la reproduction de cette institution va continuer d'accroître le pouvoir d'influence des transformateurs et de diminuer celui des exploitants.

Bien qu'il ne s'agisse que d'une proposition et que les chiffres actuels de la contractualisation soient très éloignés des objectifs annoncés par le contrat Etat-ONF 2007-2011 en Lorraine, le nouveau rapport de force au profit des transformateurs devrait consolider la nouvelle trajectoire institutionnelle prise en matière de commercialisation des bois. Cet état pourrait d'ailleurs être facilité grâce à la mobilisation d'un autre facteur, à savoir la sauvegarde localement du tissu industriel.

2.3.3. L'argument de la sauvegarde du tissu industriel.

Au-delà des raisons budgétaires et de l'évolution des rapports de pouvoir en aval de la filière, la légitimation des nouvelles modalités de commercialisation des bois se fonde aussi sur l'argument plus politique de la sauvegarde du tissu industriel. En réservant dans le contrat Etat-ONF 2007-2011, les contrats d'approvisionnement aux seules industries de

transformation situées sur le territoire national, l'ONF et la FNCOFOR s'attaquent au négoce de bois considéré comme contreproductif en termes de développement des territoires. L'objectif est d'empêcher les exploitants, ayant remporté une enchère, de revendre les bois bruts à l'étranger sans les avoir transformés dans le pays.

Cette décision doit permettre, d'une part, de réduire le déficit structurel de la branche sylvicole, lié pour partie au fait que la France exporte des bois bruts et importe des produits finis (Agreste, 2011, p. 1). Un déficit qui s'est creusé notamment sous l'effet de la forte demande de pays émergents, comme la Chine⁵³³.

D'autre part, en obligeant les acheteurs à transformer les bois obtenus dans le cadre de contrats d'approvisionnement, l'ONF et la FNCOFOR cherchent à réduire la fuite de la matière première à l'étranger et à stabiliser les prix sur le marché. En effet, face à la forte demande émanant de la Chine, le risque de voir une proportion significative de la ressource partir à l'étranger pose un véritable problème d'approvisionnement pour les entreprises locales⁵³⁴. D'où l'engagement politique de diminuer la part des bois vendus aux enchères au profit de contrats d'approvisionnement garantissant un volume et un prix stables afin de maintenir au final la pérennité des entreprises de transformation.

Enfin, en conditionnant l'obtention de contrats d'approvisionnement à l'obligation d'avoir une activité de transformation, les détenteurs de la ressource publique œuvrent afin de relocaliser le travail de transformation et limiter le phénomène de disparition des entreprises⁵³⁵. La nouvelle réglementation doit permettre le : « *maintien de l'activité et des emplois, à un*

⁵³³ Selon une étude réalisée par l'association French Timber, la Chine est le premier importateur de bois au niveau mondial. Mais la demande chinoise porte sur des bois bruts et non sur des produits transformés, ce qui ne permet pas : « *aux entreprises nationales d'augmenter leur marge, contrairement à l'exportation de produits transformés. Donc l'augmentation de l'exportation de grumes a une externalité négative directe sur les activités des scieries nationales, ne permettant pas un développement de leurs activités* » (French Timber, 2007, p. 2).

⁵³⁴ La forte demande de la Chine sur le marché mondial : « *déstabilise les marchés et les industries nationales. En effet, l'accès à la ressource en bois étant déjà un enjeu majeur dans de nombreux pays, comment fournir à la Chine le volume de ressource suffisant ?* » (French Timber, 2007, p. 2). La pression exercée par la demande chinoise ne se limite pas effectivement à la France. On retrouve la même problématique dans d'autres pays. Ainsi, en Wallonie, le prix du chêne a augmenté en 2010 de 20 à 50% selon la taille des grumes, du fait de la forte demande chinoise (1/3 de la production). Cette situation renforce les difficultés de ces industries : « *Ce jeu de l'offre et de la demande et ses effets pervers touchent un secteur déjà fragilisé. En dix ans, le nombre de scieries a chuté de moitié : il en reste aujourd'hui environ 150 à l'échelle du pays. La plupart sont des TPE familiales, employant peu de personnel. En outre, ce secteur est hermétique : les grandes scieries sous-traitent peu aux petites structures et chacun vit en fonction de son carnet de commande. Résultat : certaines ne résistent pas à une quantité de travail qui joue au yo-yo, comme ce fut le cas avec le hêtre au début de la décennie* » (Druet & Lorent, 2010, p. 28).

⁵³⁵ En Lorraine, le nombre d'industries de sciage est passé de 3 993 en 2001 à 237 au 1^{er} janvier 2010. L'impact sur l'emploi a été très fort. Les effectifs sont passés de leur côté de 25 713 salariés à seulement 1 825 sur la même période (GIPEBLOR, 2010b).

coût moindre (moins de transport) en faisant des économies d'énergie et en limitant les émissions de carbone⁵³⁶ ». Il s'agit d'apporter une réponse aux dégâts sociaux occasionnés par l'exportation massive de bois bruts vers des pays ayant un faible coût de transformation : « En France, c'est pareil, du côté de Liffol, là-bas, je ne sais pas si vous connaissez, c'est des menuiseries qu'il y avait là-bas..., c'était quand même renommé. Bon aujourd'hui, il n'y en a quasiment presque plus. Mais eux, aujourd'hui ce qui se passe, c'est que les bois vont en Chine, dans les pays de l'Est, ils sont fabriqués, ils sont revenus en Espagne, dans les Vosges, en container, cartons, les meubles déjà faits. C'est tout. En Espagne, là-bas, on avait des menuiseries, ils étaient 250 bonhommes, à l'heure d'aujourd'hui, ils ne sont plus que 25, juste pour attendre les containers et puis les machines ne travaillent plus. C'est moins cher là-bas, pourquoi s'embêter à produire ici, à bouffer les sous, parce que là-bas, un bol de riz, les mecs ils travaillent jour et nuit. Tandis qu'ici c'est le problème, on le voit, c'est sûr » (Acheteur de bois n°3).

En ce sens, la contractualisation constitue un argument protectionniste mentionné pour lutter contre la concurrence « déloyale » de pays étrangers : « c'est un peu une mesure qui nous permet d'éviter à des entreprises qui avaient du mal à s'approvisionner de mettre les clés sous la porte. Donc résultat, quand il y a des acheteurs qui viennent de l'étranger ou qui achètent pour l'étranger à des prix qui défient toute concurrence et qui les empêchent d'acheter, donc, c'est un moyen de défendre la filière locale, nationale. Donc pour moi c'est très bien » (Personnel de l'ONF n°3).

Une concurrence qui tend à faire de la France un simple fournisseur de matières brutes, comparé à un pays en développement, ayant perdu tout savoir-faire dans la transformation : « Parce que le problème est plus grave que ça, parce que perdre des emplois, c'est une chose, mais quand on perd le savoir-faire, par contre en Chine ils sont en train de le prendre et après on va être dans la situation inverse, un pays sous-développé où l'on vend de la matière première et on transforme ailleurs. C'est quand même le comble, si on réfléchit bien, que des chinois fassent des dizaines de milliers de kilomètres pour venir chercher du bois qui n'est même pas scié, en grumes, dans des containers, l'amènent chez eux, le transforment, font des meubles, ramènent les meubles et ils sont moins chers que nous sur le marché. La forêt elle est ici, l'entreprise est à côté et il n'y a pas de déplacements comme c'est le cas en Meuse, donc on peut se poser des questions » (Personnel de l'ONF n°3). L'évolution de la législation

⁵³⁶ Ces objectifs sont mentionnés sur le site du Réseau des Territoires de Projets Forestiers Rhône-Alpes dans la plaquette présentant les contrats d'approvisionnement à l'adresse suivante : <http://www.territoiresforestiers-rhonealpes.eu/commercialisation.php>

en 2005 représente tout simplement une solution de résistance à l'évasion de la matière brute longtemps facilitée par le système d'enchères : *« C'est quand même bien, il faut le voir comme ça, c'est un outil que l'Etat se donne via l'Office pour éviter de perdre des emplois, des entreprises et du savoir-faire aussi [...] On est solidaire de l'économie [...] Et puis, si ça devient plus dur, on sera toujours là pour freiner un peu, on tient le coup, on résiste, c'est de la résistance, c'est normal, et pourquoi la France se laisserait fondre dans le système complètement ? Evidemment, on n'est pas en dehors de la mondialisation, mais si on peut sauver les meubles, c'est le cas de le dire, chez nous ! »* (Personnel de l'ONF n°3).

Il est en effet intéressant de noter que pour certains responsables de commercialisation, le système d'enchères est en partie responsable de cette situation car il a permis aux négociants de revendre directement les grumes à l'étranger. Cet état de fait a alors généré un sentiment de culpabilité chez ces agents publics, considérant que le système de vente était à l'origine d'une partie des difficultés rencontrées par la filière : *« Qu'est ce qu'ils ont fait pour empêcher que les bois partent en Chine ? On ne peut pas empêcher un acheteur français d'acheter du chêne et après de le revendre aux chinois tout de suite au double, avec une plus-value. Alors vous vous rendez compte ! C'est le danger des adjudications. Moi, je pense que les contrats, c'est un moyen de lutter contre la mondialisation »* (Personnel de l'ONF n°3).

Dès lors, la décision de promouvoir la contractualisation répond à la double nécessité, économique⁵³⁷ et morale, d'arriver à sauvegarder les emplois encore existants et même, le cas échéant, en créer de nouveaux : *« Qui dit scierie, vous avez des activités autour de la scierie, donc non seulement vous créez de l'emploi en France, et vous avez tous les petits partenaires ou autres, donc ça c'est à prendre en compte, mais ça c'est du développement durable »* (Responsable communal n°13). Une nécessité qui est particulièrement forte dans les communes où des entreprises de transformation sont présentes⁵³⁸ et qui démontre que l'action économique est bien encadrée dans le non-économique (Bourdieu, 2000, p. 21). La volonté de certains acteurs à contractualiser la ressource confirme de ce fait la prédominance des normes informelles sur la seule logique financière.

⁵³⁷ En sauvegardant le tissu industriel local, l'Etat, mais aussi surtout les communes, peuvent prétendre en retour récupérer des recettes fiscales directes et indirectes.

⁵³⁸ En Lorraine, certaines communes forestières sont très sensibles à l'argument de l'emploi local étant donné la présence de plusieurs scieries sur leur territoire : *« L'un des arguments les plus intéressants sur lesquels on est amené à débattre, c'est de travailler sur la logique de contrat en mettant en avant tout simplement les emplois locaux [...] Ils sont très, très fortement intéressés, parce que maintenant le code forestier leur permet de contractualiser avec des scieries qui sont carrément sur le banc communal »* (Personnel de l'ONF n°5). L'argument est d'ailleurs encore plus conséquent dans les communes où certains conseils municipaux travaillent dans ces entreprises.

En effet, il apparaît clairement que le système d'enchères permet d'obtenir des prix plus intéressants, notamment en période de forte demande : « *On a d'un côté un système concurrentiel, de l'autre côté un système organisé, de marché, de contrat. C'est un équilibre entre la concurrence qui là actuellement est sauvage, peut être sauvage, et puis des choses plus raisonnables qui garantissent une stabilité. Alors, évidemment, nous quand on regarde les intérêts des communes ou de l'état budgétaire au jour le jour, à court terme, on aurait plus intérêt à faire le jeu des spéculateurs de bois et de laisser monter le cours du bois* » (Personnel de l'ONF n°3). L'intérêt financier à court terme ne peut donc légitimer le recours aux contrats d'approvisionnement car, malgré des clauses de révision des prix, il n'est pas sûr que celles-ci puissent parfaitement intégrer la hausse rapide des prix enregistrée aux enchères. Pour autant, l'engagement en faveur de la contractualisation ne semble pas être remis en cause par ces offreurs, ce qui nous laisse penser que dans le : « *conflit intrapsychique entre la satisfaction et l'estimation morale* » (Etzioni, 1986c, p. 177), l'argument moral en faveur de la pérennité du tissu des entreprises situées sur le territoire français a primé sur l'opportunité d'un meilleur gain financier.

Au final, en considérant que la contractualisation constitue un moyen efficace de sauvegarde de l'emploi, les partisans de ce mode de commercialisation apportent la preuve que les choix effectués ne sont pas le reflet de la seule dimension économique mais sont aussi contraints par des considérations morales supérieures.

Dans cette section, nous avons insisté sur le fait que les situations d'« *embranchement institutionnel* » peuvent trouver leur origine dans des accidents extérieurs mais aussi dans les dynamiques comportementales des acteurs. Nous avons expliqué que le changement dans la législation marchande sur le marché des bois publics trouve son origine dans la réunion de plusieurs facteurs tels que l'effet des tempêtes de 1999, la volonté de gros industriels d'avoir une plus grande visibilité en matière d'approvisionnement, 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 dans la commercialisation des bois publics. Une résistance développée par une partie de la filière bois s'est constituée et intervient afin de continuer à privilégier le système des adjudications.

Section 3. Les raisons du maintien de l'ancienne trajectoire institutionnelle.

D'un point de vue dynamique, l'analyse des trajectoires institutionnelles repose sur la prise en compte de l'interaction entre les institutions existantes soumises à des échelles de temps différentes. En effet, comme le rappellent D. North (1994) et G. Roland (2004) la période nécessaire au changement institutionnel diffère selon que celui-ci porte sur des institutions formelles ou informelles. Alors que pour ces auteurs, les institutions formelles, considérées comme des : « *fast-moving institutions* » (Roland, 2004, p. 12), peuvent se transformer très rapidement, les institutions informelles appelées : « *slow-moving institutions* » (Roland, 2004, p. 12) évoluent beaucoup plus lentement. Cette distinction leur permet d'expliquer pourquoi des règles formelles efficaces dans certaines économies ne sont pas transposables à d'autres pays, étant donné qu'elles sont contraires aux normes informelles en présence (North, 1994, p. 366).

Dans ce type d'approches, l'accent est par ailleurs mis sur la problématique de l'« *imbrication* »⁵³⁹ des institutions, afin d'intégrer l'idée que les changements des institutions formelles trouvent leurs racines dans les institutions informelles, mais qu'en retour ces dernières peuvent agir à leur tour sur la configuration prise par les premières (Roland, 2004, p. 17). Cela nous permet d'expliquer pourquoi, lors de la phase de « *recomposition* », identifiée dans notre modèle d'« *embranchement institutionnel* », la nouvelle trajectoire institutionnelle prise n'implique pas l'abandon de l'ancien chemin institutionnel. En effet, alors que certaines normes informelles s'avèrent propices à la création de nouvelles règles formelles, d'autres sont mobilisées par les acteurs pour s'opposer à l'abandon du système passé. Ces dernières institutions, élaborées dans des conjonctures historiques spécifiques, font alors preuve d'une importante résistance, même : « *lorsqu'elles sont soumises à des évolutions qui altèrent les conditions initiales qui avaient présidé à leur émergence* » (Thelen, 2003, p. 25).

Dans le domaine forestier, l'évolution du mode d'organisation des ventes de bois publics s'inscrit dans cet entrecroisement, parfois conflictuel, de normes formelles et informelles aux temporalités diverses. Ainsi, alors que la législation relative à la commercialisation des bois a mis plusieurs années à être modifiée en profondeur, la publication de la loi du 23 février 2005

⁵³⁹ Nous empruntons ce terme à E. Ostrom qui considère que : « *toutes les règles sont imbriquées dans un autre ensemble de règles qui définissent comment le premier ensemble de règles peut être changé* » (Ostrom, 1990, p. 51).

et de ses décrets d'application a donné la possibilité aux offreurs de s'engager à grande échelle dans la contractualisation. Cependant, si dès 2007, la direction de l'ONF s'est fixée pour but de contractualiser d'ici à 2011 au niveau national 25% des bois communaux et 35% des bois domaniaux, les objectifs semblent difficiles à atteindre, compte tenu des volumes jusqu'à présent proposés sous la forme de contrats d'approvisionnement (21% pour les forêts domaniales et 15% pour les forêts communales en 2010). En effet, bien que la part globale de la contractualisation (en équivalent bois rond sur pied) soit passée de 14% en 2008 à 19% en 2009, cette dernière est retombée à 18% en 2010 suite à la volonté de certaines communes de privilégier les enchères, compte tenu du contexte concurrentiel (ONF, 2011, p. 76).

Le retard est encore plus fort dans le cas de la Lorraine avec un volume contractualisé qui n'a pas dépassé en 2010 les 40% en forêts domaniales et 7% en forêts communales (Marquette, 2011), alors que les objectifs fixés initialement par la direction étaient de 70% pour les bois domaniaux et 50% pour les bois communaux d'ici 2011⁵⁴⁰. Il apparaît clairement que si la part de bois contractualisée de gré à gré en Lorraine a effectivement progressé, l'objectif de voir la contractualisation devenir le principal moyen d'approvisionnement semble peu réaliste, la mise en concurrence restant largement majoritaire. Cette position prédominante de l'enchère nous conduit alors à nous interroger sur les raisons de la résistance de l'ancienne trajectoire institutionnelle face à la volonté d'une partie des acteurs de promouvoir une nouvelle organisation des ventes centrée sur la contractualisation. A ce titre, nous présenterons tour à tour les éléments techniques (3.1), économiques (3.2) et moraux (3.3) mis en avant par une partie de la filière bois pour légitimer le recours au système d'adjudication.

3.1. Les difficultés techniques de mise en œuvre de la contractualisation.

Face à la dégradation de la situation financière de nombreux transformateurs, nous avons vu que l'Etat et les communes se sont engagés, à travers le contrat Etat-ONF 2007-2011, à encourager la contractualisation. Cette décision doit permettre aux transformateurs, dans un contexte de concurrence exacerbée, de mieux sécuriser leur approvisionnement tout en réduisant, grâce à l'obtention de produits homogènes, les coûts d'exploitation. Or, si la contractualisation s'applique de façon satisfaisante à certaines essences comme les résineux

⁵⁴⁰ On voit que la progression de la contractualisation est très lente en particulier avec les communes. La part des bois contractualisés pour 2009 au niveau national n'était que de 28,3% en forêts communales et 7,7% en forêts communales (ONF, 2010b, p. 2).

blancs (39% du volume contractualisé en 2010) (ONF, 2011, p. 76), la qualité de ces bois étant plutôt homogène et leur utilisation très standardisée, son recours soulève de sérieuses interrogations pour certaines essences de feuillus.

En effet, le bois reste un matériau biologique vivant qui se construit sur une échelle temporelle très longue. A ce titre, il est tout à fait envisageable que la qualité, notamment dans les feuillus, puisse varier de façon significative d'un arbre à l'autre. De ce fait, la difficulté à garantir, dans le cadre de contrats d'approvisionnement, une qualité parfaitement identique sur l'ensemble du volume de bois négocié, représente une réelle limite au développement de ce mode de vente à l'ensemble des essences : *« D'après ce que j'ai entendu, les essais non pas été tous... Il y en a qui ont fonctionné mais pas tous très concluants non plus. Généralement, c'est au niveau de la qualité. Le problème, c'est que c'est un matériau qui n'est pas homogène. C'est le matériau qui est très hétérogène, un arbre. Ils sont tous différents et chaque morceau est différent et vous vous apercevez qu'on vous a fourni un contrat d'approvisionnement pour l'année, qu'on a dit que ça serait tous des 30 et +, alors effectivement ils font tous 30 et + mais il y en a plus de tordus que de droits et après à discuter, c'est des trucs de marchands de tapis tout ça »* (Acheteur de bois n°13).

Cette limite est particulièrement présente dans le cas du chêne où les tentatives de contractualisation se sont avérées peu concluantes selon la profession : *« M. Denormandie⁵⁴¹ s'inquiète des dérives liées à la contractualisation et aux ventes des bois façonnés qui ne correspondent pas aux demandes de la profession, ajoutant que le ressenti sur ces expérimentations est pour la majorité des professionnels extrêmement négatif. M. Denormandie demande pour le chêne un arrêt des contractualisations »* (Baudot, 2008, p. 6). Pour les acheteurs, le façonnage ne peut être effectué par l'ONF car en l'absence d'homogénéité de la matière, il n'est pas possible d'envisager des découpes de produits standardisés. Selon ces derniers, il est donc préférable que l'ONF les laisse, en fonction de la qualité perçue et des débouchés envisagés, effectuer l'exploitation des grumes plutôt que de risquer d'avoir une valorisation finalement inférieure par manque de connaissances : *« Dans le chêne, c'est un tissu industriel tellement plus compliqué que ça nécessitera de toute façon un apprentissage des deux parties, et comme on a toujours travaillé en se balançant des cailloux sur la gueule, en se traitant de tous les noms, c'est clair qu'il faudra changer nos habitudes, donc dans le chêne c'est loin d'être fait, c'est loin d'être facile, je ne suis pas sûr que cela puisse se mettre en place »* (Personnel de l'ONF n°5).

⁵⁴¹ Laurent Denormandie assure la présidence de la Fédération Nationale du Bois depuis 2002.

Par ailleurs, malgré l'existence de catégories de qualité pour chaque essence permettant d'estimer la valeur des arbres, les écarts relevés dans les ventes sont parfois considérables. Selon le pourcentage de grumes qui est classé dans les catégories A, B, C ou D, la fourchette des offres peut parfois aller du simple au double⁵⁴² : *« Les contrats sont prévus pour des produits de qualité courante, des produits standardisés, les produits de merrains, de déroulage, ça ne s'y prête pas. La crème de la tranche, non ! Des trucs sur lesquels ils sont capables de mettre du simple au triple selon qu'ils ont bien dormi la veille de l'adjudication ou pas, vous ne pouvez pas contractualiser. Des chênes de tranche, vous mettez cinq acheteurs différents, en fonction de la couleur, de sa sensibilité, des commandes qu'il a, vous avez des prix qui claquent à près de 1000 € de différence. Donc ce genre de chose, on ne contractualisera pas »*. (Personnel de l'ONF n°8). Face à la présence de telles différences dans les estimations, il est plus pertinent pour les offreurs de continuer de vendre ces bois par adjudication, étant donné que ce mode de vente permet, dans le cas d'offres écrites, de mieux appréhender la valeur estimée par l'ensemble des enchérisseurs.

Enfin, la dernière limite technique à la mise en œuvre de la contractualisation trouve son origine dans la perception culturelle des élus locaux à propos de la gestion des biens communaux. Alors que le volume mobilisé pour constituer les contrats d'approvisionnement est assez conséquent, les volumes proposés par les communes sont faibles, ce qui nécessite d'effectuer des regroupements. Or, l'idée de devoir développer une gestion intercommunale pour faciliter la réalisation technique des contrats d'approvisionnement se heurte au refus de nombreux élus. Pour eux, la forêt fait partie du patrimoine historique et culturel de la commune et ne peut donc être gérée au niveau intercommunal : *« On n'est pas fait pour ça. Vous pouvez rattacher ça à l'intercommunalité. Vous avez des gens qui n'ont pas envie de vivre l'intercommunalité. L'intercommunalité, c'est bien pour eux, s'ils peuvent tirer les marrons du feu, mais sortie de là, non, il n'y a pas vraiment une participation. Le fait de dire, on met tout en commun et tant pis si l'on a un bois d'une meilleure qualité et dans le lot se sera une moyenne qui sera faite, il faudra qu'on accepte au prorata de notre volume. Mais ça ne rentre pas comme ça dans les mœurs. Il faudra au moins encore une génération de maires pour ça, parce qu'on est chauvin, c'est le sentiment français, on a toujours tendance à dire*

⁵⁴² Le chêne de classe A est très rare et donc très cher (entre 280 et 500 €/m³ en 2009). Il sert dans la fabrication de merrains de tonneaux, en ébénisterie ou peut être tranché. La classe B moins chère (entre 150 et 250 €/m³) est utilisée pour faire des parquets et des meubles. Elle se distingue de la classe A car il y a la présence de nœuds de 1 à 2 cm. La classe C est quant à elle utilisée pour la charpente (entre 80 et 150 €/m³) et la classe D pour faire des traverses ou de la grosse charpente (entre 40 et 80 €/m³). Les classes A et B représentent généralement 20% du volume mais 80% de la valeur totale (Balay, 2010, p. 1).

que le meilleur c'est chez nous » (Responsable communal n°4). Les : « *guerres de clochers* » (Responsable communal n°1) expliquent en partie les difficultés techniques des responsables ONF pour réaliser sur plusieurs années des contrats d'approvisionnement dans des volumes significatifs.

A côté des difficultés techniques pour mettre en œuvre la contractualisation, la persistance de l'enchère s'explique aussi par des arguments économiques.

3.2. Légitimité économique de l'adjudication.

D'un point de vue économique, la volonté du politique de faire de la contractualisation la procédure principale de mise sur le marché des bois se heurte à des limites conjoncturelles et structurelles. Ainsi en période de forte demande, le choix de l'adjudication confère une rentabilité plus forte que les prix négociés dans les contrats d'approvisionnement, ce qui amène certains offreurs à revenir vers les adjudications (3.2.1).

A côté de cet argument pouvant évoluer en fonction des tensions entre offre et demande sur le marché, s'ajoutent les problématiques liées au besoin des détenteurs de la ressource d'assurer dans le cadre des contrats d'approvisionnement le travail fastidieux d'exploitation. Or, en raison du manque de savoir-faire des offreurs dans ce domaine et du coût que cela occasionne, il n'est pas évident que la contractualisation puisse atteindre les objectifs ambitieux du contrat Etat-ONF 2007-2011 (3.2.2). Enfin, le dernier élément de critique en direction de la contractualisation porte cette fois-ci sur le risque de hausse des prix du bois lié à la diminution des volumes de bois proposés aux enchères (3.2.3).

3.2.1. L'obtention de prix supérieurs aux enchères en période de forte demande.

L'investissement de l'Etat et des communes dans la contractualisation s'appuie entre autres sur le besoin d'avoir des rentrées financières stables et régulières. En s'engageant sur plusieurs années à fournir un volume de bois à un prix fixé et révisé, les responsables des directions territoriales et les maires ont une plus grande visibilité sur la préparation de leur budget. Toutefois, le développement des contrats d'approvisionnement ne signifie pas que le recours à l'enchère doit être abandonné. Pour B. Elyakime & A. Cabanettes : « *cette forme de vente est utile dans l'allocation de bois sur pied pour laquelle l'objectif de valorisation*

maximale est essentiel » (Elyakime & Cabanettes, 2009, p. 171). Ce constat est d'autant plus vrai en période de forte demande suite à l'emballement des prix lors des ventes aux enchères. En raison de la séquentialité des ventes, il suffit que les premières enchères débutent à des niveaux de prix élevés pour que la totalité de la vente soit rapidement impactée par le phénomène haussier. Dans ces cas là, le système d'enchères procure une plus grande facilité aux offreurs pour bénéficier de la tendance haussière car, bien que les contrats soient révisés périodiquement, ils : *« ne répercutent pas immédiatement les hausses de prix constatées en période de surchauffe [...] laissant le temps d'apprécier la réalité de l'ajustement nécessaire »* (ONF, 2009b, p. 2). Les prix fixés dans les contrats d'approvisionnement sont donc amenés à beaucoup moins fluctuer afin de lisser les : *« mouvements erratiques »* (ONF, 2009b, p. 2), même si cela implique pour les offreurs de ne pas bénéficier de gains possibles à court terme : *« C'est vrai qu'on constate en adjudication des augmentations des prix ou certains prix de vente qui dérapent complètement vers le haut par rapport à ce que vous pourriez négocier en contrat. Donc par rapport à cette situation, la contractualisation n'est jamais... On y perd, je pense qu'on y perd »* (Personnel de l'ONF n°4).

Face à ce potentiel financier abandonné, de nombreuses critiques émanant du personnel de l'ONF se font entendre. Il n'est pas acceptable pour ces agents de voir des recettes supplémentaires disparaître, alors que dans le même temps, ils ont le sentiment d'être pressés par leur hiérarchie de faire des efforts supplémentaires pour rétablir l'équilibre financier de l'établissement : *« Il y a une grosse part de psychologique, mais je comprends le personnel qui râle sur ce genre de chose. Ça fait depuis 2002, on leur explique qu'il faut qu'ils soient rentables, qu'ils soient efficaces, qu'ils soient ceci, qu'ils soient cela, et on vend des produits en contrat à 54,50 alors qu'on pourrait les vendre à 57 en adjudication deux jours plus tard. Donc ils ont l'impression qu'on leur met la pression sur les volumes à sortir, sur ceci et sur cela, et qu'on ne va pas aller chercher les 2 ou 3 euros qu'on pourrait aller chercher coûte que coûte sur la matière. Donc ça agasse, ça agasse fortement à ce niveau là et c'est pour ça qu'ils sont farouchement opposés. Ils ont l'impression qu'on leur met une dose de pression sur eux et que derrière le prix, bon un contrat il est un peu en retrait avec ce qu'on pourrait avoir en adjudication, ce n'est pas bien grave. Pendant 12 mois vous en avez bavé pour sortir les lots etc., vous avez du mal à faire la part des choses »* (Personnel de l'ONF n°8).

Cet argument financier est par ailleurs renforcé par l'échec des premières expériences de contractualisation en 2005. A cette époque, la demande de bois n'était pas très forte car les acheteurs avaient pu constituer d'importants stocks de bois provenant des chablis des tempêtes de 1999. L'ONF de son côté essayait d'évacuer le mieux possible le volume de

chablis considérable stocké sur des aires. En Lorraine, les responsables commerciaux ont essayé de négocier la vente de ces bois sous eau avec beaucoup de difficultés. Ils y sont arrivés mais au prix de contreparties peu avantageuses pour l'ONF. Pour chaque m³ de bois sous eau qui était acheté, l'ONF s'engageait ultérieurement à vendre 2 m³ de bois frais. Une grille tarifaire annuelle a donc été établie avec l'ensemble des acheteurs. Seulement, très vite, l'ONF s'est aperçu que les prix unitaires présents dans la grille de bois frais étaient deux fois moins élevés que les prix observés lors des adjudications. La formule d'actualisation qui avait été prévue dans les contrats n'était pas satisfaisante car elle était basée sur un indice qui tenait compte des années précédentes et non de la tendance du moment. L'ONF voyait donc le prix unitaire retenu par la formule d'actualisation baisser en 2006, alors que dans le même temps les prix aux enchères ne cessaient d'augmenter : *« Il y avait dans l'accord une formule d'actualisation qui n'était pas bonne. Cette première expérience dans le domaine de la contractualisation, ça a laissé des traces auprès des propriétaires qui n'étaient pas concernés, ils disaient : Mais attendez, vous avez l'air complètement ridicules, vous vendez vos bois moitié prix par rapport à ce que l'on a en adjudication !, et comme c'était surtout en domaniale qu'on avait des bois sous eau et donc les bois frais contractualisés, ça a laissé des traces en interne à l'ONF parce que les agents voyaient certaines coupes achetées à certains prix et voyaient les autres coupes partir en contractualisation à moitié prix, mais comme on était dans une situation financière difficile à l'ONF, qu'on nous mettait la pression, pas possible pour rentrer des sous. Et alors on disait tout de suite : Attends, l'ONF, il faut des sous, d'accord, mais alors comment peut-on vendre des bois moitié prix par rapport au prix du marché ? Donc, conclusion : il va y avoir du travail à faire pour convaincre un certain nombre de propriétaires, des communaux et pour convaincre un certain nombre de personnels ONF »* (Personnel de l'ONF n°4).

Cette expérience a développé un sentiment de méfiance quant à la fixation des prix des contrats d'approvisionnement, car à la différence des enchères où le vendeur peut selon sa perception modifier à sa guise son prix de retrait, l'engagement à respecter le prix révisé dans le contrat est beaucoup plus contraignant. La marge de manœuvre est beaucoup plus réduite pour l'ONF car le prix n'est plus modifiable de façon unilatérale et l'engagement sur les volumes ne permet plus à l'ONF de jouer sur cet élément pour raréfier l'offre⁵⁴³ au cours des ventes.

⁵⁴³ Dans le cadre des adjudications, l'ONF peut décider de relever au cours des ventes son prix de retrait. Cette action permet de diminuer artificiellement le volume offert.

La méfiance chez ces agents est d'autant plus forte qu'ils considèrent que le rapport de force entre eux et les gros transformateurs est inégal en raison du pouvoir de lobbying de ces industriels auprès de l'Etat. Le déséquilibre existant lors de la négociation à l'amiable des contrats d'approvisionnement ne peut que déboucher sur la rédaction de clauses estimées relativement avantageuses pour les acheteurs : *« Pour l'instant, on n'a pas encore l'expérience, enfin on a quelques expériences de contractualisation. On a vu aussi par le passé, je crois, qu'en 1989, il y a eu des contrats passés, bon, et on a vu aussi que suivant le marché du bois, quand vous êtes dans une période où le prix des bois augmente, le client X établit son contrat sur une référence de marché, le prix de vente augmente, il restera, il va accepter le contrat, mais on a vu aussi à l'ONF des périodes où le prix du bois chutait, le client X était lié avec un contrat passé à l'ONF, il a très vite fait remarquer à l'ONF : Attention, le prix du bois ainsi de suite, moi le contrat, je ne peux plus continuer, il faut le résilier, et on le résiliait. Donc, contrat OK, engagement oui, mais il ne faut pas que ça aille toujours dans l'intérêt du client, il y a des moments on gagne, il y a des moments on perd, alors bien sûr si on analyse l'affaire, peut-être que ça peut être viable, pour l'instant, au niveau de l'ONF, c'est le démarrage. Actuellement, on nous demande des contrats parce qu'on est dans cette période inflationniste, demain X raisons font qu'au contraire, moi je vous mets ma main au feu, tous les contrats qui ont été signés, qui ont été ficelés avec des conditions de résiliation ainsi de suite, une fois de plus, on l'aura dans le baba comme dans le passé »* (Personnel de l'ONF n°4).

Dès lors, le peu de confiance dans la nouvelle institution risque d'entacher la volonté des agents de terrain à promouvoir la contractualisation. Or, si au niveau des forêts domaniales, la direction peut toujours contraindre le personnel à contractualiser un volume déterminé, l'ONF n'a pas de pouvoir coercitif sur les communes. Par conséquent, la représentation négative de la contractualisation peut conduire les agents de terrain à conseiller les maires, avec qui ils entretiennent en général de bonnes relations, de ne pas participer à la politique de développement des contrats d'approvisionnement : *« Parce que souvent aussi le maire à qui on va faire le beau discours via les COFOR sur la contractualisation, le maire, lui, il va aller voir son forestier : tiens on m'a parlé de contractualisation, qu'est-ce que tu en penses ? Si le forestier n'est pas convaincu de la contractualisation, le maire ne signera pas »* (Personnel de l'ONF n°4). La défiance vis-à-vis de la contractualisation risque tout simplement de contribuer à maintenir la préférence pour le système d'enchères.

Une préférence qui visiblement est renforcée dans les communes par la possibilité de profiter de la hausse des prix obtenus aux enchères pour accroître les recettes budgétaires : « *Pour nous, on n'a pas intérêt à faire du contrat d'approvisionnement* » (Responsable communal n°3). En effet, s'il est vrai que la part des bois communaux dédiée à la contractualisation a progressé régulièrement de 2007 à 2010, le différentiel avec la part issue des forêts domaniales a augmenté⁵⁴⁴. Les collectivités qui ont une commission bois chargée de suivre l'évolution des cours et d'opter pour le mode de vente le plus avantageux ont rapidement conclu qu'en période de tensions sur les marchés, l'adjudication était préférable : « *Il faut quand même être logique. Bon, on va dire que le bois industriel vaut 50 €, on va aller dire au maire qu'on peut proposer à l'usine tartanpion 500 m3 de bois à 50 €. Quand le maire il va à la vente des bois et qu'il voit que le produit il est vendu à 70 € le m3 de bois sur pied, il va dire : Attends, t'es cinglé ! Ça n'ira pas, ce n'est pas possible. Un contrat d'approvisionnement à la scierie, aussitôt que l'essence repart, ça ne peut pas* » (Acheteur de bois n°25).

Le manque d'engagement de la part des communes au regard des objectifs prévus dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 a d'ailleurs soulevé l'opposition des transformateurs considérant que ce choix politique revient à sacrifier la pérennité de tout un secteur d'activité sur l'autel des gains immédiats : « *On ne peut pas être pour les contrats en période de tempête climatique et être réservé, voire contre, en période de tempête inflationniste, comme c'est le cas aujourd'hui [...] Nos grumes sont maintenant les plus chères de France, et la différence avec les autres départements forestiers s'accroît jusqu'à près de 50% !* » (Férin, 2006, p. 36). L'argument du prix risque de devenir un élément majeur dans le choix des communes de conserver l'ancien mode de vente, surtout dans les communes où les recettes provenant de la vente des bois représente la principale source pour le budget annuel.

A côté de cet argument du prix, la résistance de l'ancienne institution s'explique par l'interdépendance qui existe entre l'organisation de la filière et ses règles de fonctionnement.

⁵⁴⁴ La part des contrats d'approvisionnement sur le total des ventes est de 21% pour les forêts domaniales contre seulement 15% pour les forêts communales (ONF, 2011, p. 76).

3.2.2. Le manque de savoir-faire et l'importance du coût d'exploitation : deux arguments en faveur de l'adjudication.

Dans son projet d'établissement 2007-2011, la direction de l'ONF s'est engagée à accroître la mise à disposition de bois façonné dans le cadre de contrats d'approvisionnement négociés à l'amiable. Ce choix se traduit par une stratégie dite de « descente de filière », qui se caractérise par la prise en charge du travail d'exploitation afin de ne plus commercialiser des coupes de bois mais bien des produits. Cependant, cette nouvelle politique forestière soulève à la fois un problème de compétences en matière d'exploitation (a) et pose une question sur la rentabilité des opérations d'exploitation (b) qui peuvent au final plaider pour un usage plutôt limité de la contractualisation au profit de l'enchère.

a) Le manque de connaissances techniques et économiques à l'ONF.

La nouvelle politique forestière menée par l'ONF suppose que le personnel développe : « *sa capacité technique et économique à classer, trier et vendre des bois façonnés bord de route, voire rendus usine* ». (ONF, 2006b, p. 13). Or, cette double compétence n'est pas présente à l'ONF, hormis en Alsace et Moselle⁵⁴⁵ où les forêts domaniales sont exploitées en régie : « *Donc la Moselle et l'Alsace où il y avait quand-même le bois de qualité, il y avait un savoir-faire et donc ça continuait. Mais chez nous, non seulement ce n'est pas possible partout du point de vue matière parce qu'il n'y a pas forcément le bois de qualité, dans le Midi, c'est le cas, mais en plus il n'y a pas le savoir-faire. Dans le Midi, je ne pense pas qu'on fasse du bois façonné parce que déjà il n'y a pas la matière mais, même quand il y a quelques forêts, c'est pas du tout dans l'esprit, ce n'est pas l'esprit forestier. C'est plutôt dans ces coins-là qu'ils ont l'esprit de vendre en bloc* » (Personnel de l'ONF n°3).

Comme nous l'avons évoqué auparavant, le système d'enchères adapté à la vente de bois en bloc et sur pied a donné lieu à l'émergence de la profession d'exploitant forestier. L'ONF, dont l'activité commerciale se limitait à proposer des coupes de bois en bloc et sur pied, a tout simplement abandonné aux exploitants, d'une part, le savoir technique dans le tri des bois et,

⁵⁴⁵ Le fait que la Moselle possède une solide expérience dans le travail du bois façonné explique que ce département soit le principal fournisseur de bois contractualisé en 2008 avec près de 200 000 m³ contre seulement 65 000 m³ pour le département des Vosges, 40 000 m³ pour la Meuse et 10 000 m³ pour la Meurthe-et-Moselle (GIPEBLOR, 2010a, p. 3). Ces chiffres soulignent la difficulté pour les départements qui ne détiennent pas un savoir-faire historique dans le façonnage à développer les contrats d'approvisionnement à grande échelle.

d'autre part, la connaissance des besoins spécifiques de l'aval de la filière⁵⁴⁶. Dès lors, la réalisation de contrats d'approvisionnement à grande échelle pose comme premier problème de savoir qui effectue l'exploitation des bois. En effet, l'ONF n'a pas le personnel suffisant et ne maîtrise pas suffisamment les besoins des transformateurs : « *Ça c'est un métier, ce métier d'exploitant. Il faut avoir des contacts, il faut savoir où vendre ses produits, ça ne se fait pas comme ça, en claquant des doigts, il y a un métier à développer qui n'existe pas actuellement à l'Office* » (Personnel de l'ONF n°6). De plus, l'ONF ne possède pas le savoir-faire nécessaire pour valoriser au mieux la ressource : « *Moi, j'ai vu qu'on avait souvent tendance à saucissonner, à faire de la petite cuisine, alors on faisait la découpe mais pas forcément à l'endroit où notre client aurait aimé* » (Personnel de l'ONF n°6). Cette critique est surtout présente chez les exploitants qui considèrent que l'ONF, hormis où l'exploitation en régie est ancienne, ne peut se substituer à eux en peu de temps, n'ayant pas les compétences pour valoriser réellement les bois : « *L'ONF, ils mettent des bois sur le marché mais ils ne savent même pas le mettre correctement au niveau des classements et tout. Il y a des caractéristiques dans les classements, A, B C et D et ils ne les suivent pas. Sur tout bois en régie réceptionné par l'ONF, on a 25% de différence à la fin. La régie sur l'Alsace, c'est bien fait, Alsace Moselle, il n'y a rien à dire, par contre les ordres secteurs, c'est un peu la catastrophe, tout ça parce qu'il y a un autre savoir-faire depuis des années alors qu'ici c'est fait comme des sagouins. Moi, l'an dernier j'ai racheté du bois dans certaines divisions qui étaient invendus parce que les bois étaient très mal classés et l'ingénieur est venu avec moi et on a fait le classement ensemble, et il a bien vu que le boulot était mal fait : c'est pour ça que l'on ne peut pas dire que l'ONF du jour au lendemain va détruire les exploitants* » (Acheteur de bois n°26).

Cela explique en partie pourquoi ceux qui pensent que l'ONF n'a pas le savoir-faire suffisant pour exploiter les bois préfèrent que le système d'enchères soit maintenu car il permet de distinguer le métier de gestionnaire de la forêt de celui de vendeur : « *Les forestiers, leur job c'est de s'occuper des forêts. C'est un métier compliqué en soi, et ils n'ont pas, pour la plupart, une bonne connaissance du métier, du monde de leur acheteur. Et donc en conséquence, ils se sentent, et ils sont mal placés pour intervenir dans l'allocation de la matière bois entre les acheteurs et dès lors le système des enchères qui assure cette*

⁵⁴⁶ Rappelons que l'activité d'exploitation consiste à valoriser le façonnage des grumes. Ce travail implique la maîtrise d'un savoir-faire en matière de découpe des grumes selon les divers usages possibles et une connaissance fine des produits attendus par les acheteurs en aval de la filière.

répartition dans des bonnes conditions de transparence et d'efficacité et avec au bout du compte en plus la prime du fait qu'on vend au mieux disant, au plus disant, donc c'est le deuxième motif pour moi, très fort, qui fait que c'est un motif de séparation des métiers. D'un côté, il y a ceux qui savent faire produire le bois et puis, de l'autre côté, il y a la répartition de la matière ligneuse entre ces acheteurs potentiels et la mauvaise connaissance du secteur d'utilisation par les forestiers qui fait qu'un système d'enchères est à priori bien adapté, j'ai bien dit à priori et en principe, quand il y a vraiment une concurrence, ... bien adapté à la répartition de la ressource » (Personnel de l'ONF n°2). Cette séparation des métiers, donnant lieu au sein de chaque groupe professionnel à des prétentions de savoirs, apparaît en conséquence comme un des facteurs de résistance des acteurs face à la volonté politique d'imposer, avec la contractualisation, de : « nouveaux standards et pratiques qui menacent de déranger les interactions et les frontières professionnelles » (Barnes & al., 2004, p. 372).

En plus du souhait manifeste de conserver la séparation des savoir-faire, se pose le problème du coût d'entrée très élevé pour l'ONF pour parvenir seul à effectuer le travail d'exploitation à l'échelle nationale. La mise en œuvre du façonnage par l'ONF sur l'ensemble du territoire suppose d'avoir un personnel à la fois formé et suffisant pour réaliser ce travail. Le coût de la formation du personnel au travail d'exploitation apparaît comme une charge supplémentaire, difficilement supportable pour l'ONF, au moment même où des efforts sont attendus pour réduire les dépenses de personnel.

Il est donc légitime pour une partie du personnel de ne pas voir l'ONF chercher à intégrer l'activité d'exploitation et ce d'autant plus, nous allons voir, que la prise en charge des coûts d'exploitation pour l'ONF peut s'avérer peu rentable.

b) Le coût d'exploitation pour l'ONF.

Parmi les raisons mentionnées par la direction de l'ONF et la FNCOFOR pour légitimer la procédure de contractualisation se trouve l'idée de créer plus de valeur ajoutée (ONF, 2006b, p. 3). En se réappropriant l'activité d'exploitation, les détenteurs de la ressource forestière publique s'engagent sur la voie de la commercialisation de bois façonnés afin d'en retirer une plus-value financière. Pour ce faire, l'ONF et les communes ont la possibilité, soit de soustraire le travail d'exploitation aux entreprises existantes, soit de le prendre eux-mêmes en charge.

La première solution consiste à conserver les exploitants forestiers en leur confiant uniquement les travaux de bucheronnage et de débardage des bois selon des directives fixées par l'ONF et les communes. Les exploitants, qui sont alors considérés comme des entrepreneurs de travaux forestiers (ETF), n'ont plus la possibilité de s'occuper de la commercialisation des bois façonnés, qui reste du ressort du producteur de bois. Cette solution pose alors plusieurs difficultés majeures.

Tout d'abord, une première interrogation se pose sur la faisabilité de l'ensemble des activités de façonnage dans un temps assez court au regard des volumes à traiter. Si l'on prend, par exemple, le travail de débardage, cela implique pour les propriétaires publics de passer par une procédure d'appel d'offres les obligeant à anticiper longtemps à l'avance l'exploitation en fonction des besoins identifiés de la filière. D'autre part, la courte période pendant laquelle le travail de débardage peut être effectué rend d'autant plus compliquée la tâche pour l'ONF à mesure qu'augmente le volume de bois contractualisé : *« Au niveau des débardeurs, c'est la bagarre. Le débardage, c'est une opération qui doit se faire sur une période relativement courte, pour peu qu'il y ait des intempéries, c'est encore pire, dès que le temps se prête, tout le monde essaie de se piquer les débardeurs qui existent. Donc, tant que le volume façonné n'était pas trop important on y arrivait plus ou moins, mais si vraiment on généralise ça, il faut voir »* (Personnel de l'ONF n°6).

Puis, l'obligation pour les sous-traitants de respecter un cahier des charges imposé par l'ONF plus contraignant représente une limite supplémentaire en termes de coûts pour les donneurs d'ordre publics. Il est en effet important de préciser que les travaux d'exploitation font souvent l'objet de sanctions pour non respect du cadre légal. Il n'est pas rare que des exploitants, mais surtout que de petites entreprises de travaux forestiers travaillant pour ces exploitants, soient souvent montrées du doigt pour le non respect des règles de sécurité ou pour l'importance du travail non déclaré. Le fait, en assurant une prestation de services pour l'ONF, d'être soumis à un véritable contrôle sur le terrain oblige alors ces sous-traitants à être plus respectueux des règles, ce qui souvent allonge le temps pour effectuer les prestations et rend le coût final plus élevé.

Enfin, le fait de priver les exploitants de l'activité de commercialisation soulève des interrogations sur la survie de cette profession soumise, de longue date, à des coûts de fonctionnement très élevés : *« Ajoutons que le débardage, notamment, est une opération délicate, qui fatigue beaucoup le matériel, ce qui impose son amortissement accéléré »* (Chapon, 1961, p. 152). En supprimant la possibilité de commercialiser les bois réservés à la contractualisation, la décision de l'ONF ampute de façon significative la marge que

dégageaient jusqu'alors les exploitants dans leur activité, conduisant les exploitants à refuser de se positionner comme de simples sous-traitants de l'ONF⁵⁴⁷ : « *Faire de la régie indirecte, c'est-à-dire on passe par un sous-traitant, il aurait fallu que la profession soit mûre en face, c'est-à-dire que vous ayez une profession qui y ait intérêt. Or, la profession avait plus intérêt à acheter des coupes. La profession d'exploitation forestière avait plus intérêt d'acheter des coupes sur pied, de faire le tri et de mettre une compétence en valeur, en avant et faire de la marge parce que faire de la marge sur l'exploitation forestière pure et dure, c'est de la flûte, moi je n'y crois pas* » (Personnel de l'ONF n°8).

La deuxième solution consiste pour l'ONF à effectuer en interne le travail d'exploitation dans le cadre de régie, comme cela se pratique en Alsace et Moselle. Dans ce cas là, l'ONF mobilise ses propres ouvriers forestiers pour assurer les activités de bucheronnage et de débardage. Cependant, cette possibilité interpelle une partie des responsables de commercialisation à l'ONF, ayant pour certains d'entre eux eu l'occasion de travailler en régie, sur l'intérêt financier de ce choix : « *Moi, si vous voulez, j'ai travaillé très longtemps en faisant du bois façonné. Je ne faisais que ça. Après 15 ans d'expérience je peux assez bien comparer les deux types. Est-ce qu'on a bien mesuré les impacts d'une telle décision ? Et puis, moi, je voudrais que l'on fasse une comparaison objective des coûts et du bénéfice de telle ou telle opération* » (Personnel de l'ONF n°6).

La question du coût qui ne semble pas pour l'instant avoir donné lieu à des études détaillées au sein de l'ONF constitue un argument pour refuser de se lancer dans une activité de régie à une échelle nationale : « *Personnellement, je pense que faire du bois façonné dans la grosse cavalerie, faire du bois façonné ça coûte de l'énergie, ça coûte du temps en personnel fonctionnaire, il faut intégrer ce temps dans le coût, je ne sais pas si ça a été fait. Moi j'ai déjà fait une comparaison, alors c'est difficile à faire parce que ce n'est pas forcément les mêmes produits et quand on a vendu une coupe en vendant les grumes et puis ensuite le houppier derrière et quand on fait la comparaison avec une coupe à peu près identique vendue en bloc et sur pied, je ne suis pas sûr que l'on fasse une plus-value très forte* » (Personnel de l'ONF n°6). On retrouve dans ces propos un argument déjà mentionné plusieurs siècles auparavant par l'Administration : « *En ce qui concerne les forêts royales, le pouvoir s'était rendu compte depuis longtemps de la lourdeur de la tâche qu'eût été pour une Administration l'organisation des travaux successifs d'exploitation, de façonnage, de tri des*

⁵⁴⁷ La place des exploitants et l'opposition à la remise en cause de son existence fait l'objet d'un développement spécifique dans la sous-section 3.3.1.

produits, de vidange et de recherche de débouchés vers des utilisateurs très divers. Les essais faits ont démontré, notamment pour les bois de marine, que « la journée du roy » coûtait plus cher que celle de l'« entrepreneur » (Viney, 1977, p. 28).

La critique actuelle est d'autant plus forte que la contractualisation porte sur des produits standardisés où la marge dégagée n'est pas très élevée lorsqu'on intègre l'ensemble des coûts d'exploitation : *« Faire de la régie dans le résineux, non seulement ça n'amenait aucune plus-value, mais si on faisait le bilan, c'était pour nous négatif avec les coûts de main d'œuvre qu'on a, on n'a personne qui travaille au noir, comme certains professionnels, et on déclare tout et on ne fait pas d'heures supplémentaires qui ne sont pas payées, donc le coût est beaucoup plus cher et à la sortie quand on rend le bois façonné, on peut être perdant. Moi, il y a des gars qui ont des coupes en résineux et quand on a fait le bilan, la coupe à côté, on l'a vendue tant, celle-là en résineux en bois façonné on l'a vendue un peu plus chère, mais quand on déduit le prix d'exploitation, on est en dessous » (Personnel de l'ONF n°3).*

En effet, le principal grief formulé à l'encontre de l'exploitation en régie se focalise sur la gestion coûteuse de cette activité tant en matériel qu'en personnel d'exploitation : *« Je pense que quand vous voulez faire de la régie, ce qui se faisait c'était de la régie directe, on avait nos propres ouvriers, etc., ce n'est pas que du bonheur, ça signifie qu'il faut gérer les équipes et qu'il faut payer en avance, avoir la trésorerie pour les payer parce que souvent vous les payez alors que les bois ne sont pas forcément vendus. Ce sont des professions où ils ont de temps en temps la bonne idée de s'en tuer un à droite à gauche. C'est quand-même le métier qui reste parmi les métiers les plus dangereux. Malgré qu'ils soient encadrés, on perd régulièrement des bûcherons. Donc tout ça c'est une bonne dose, passez-moi l'expression, d'emmerdes [...]. Ça va être le problème de demain. Si l'on veut augmenter la part de volume façonné, il va falloir prendre sur nos bras les difficultés liées à l'exploitation forestière : des personnels qualifiés, des problèmes d'encadrement, des problèmes de logistique et tout ce qui va avec derrière, des problèmes d'équipement » (Personnel de l'ONF n°8).*

Le coût de la gestion des ouvriers ONF est régulièrement cité par les agents ONF défavorables à une exploitation des bois effectuée en interne car à la différence des entreprises privées, l'ONF est tenu de respecter scrupuleusement le droit du travail, les règles de sécurité, ce qui se traduit par des coûts bien plus conséquents : *« Je vous fais là une démonstration totalement anti-bois façonné, mais Dieu sait que j'ai une certaine expérience, j'ai quand même sévi une vingtaine d'années en Alsace, 5 années en Moselle. Je ne mettrais pas une croix complète sur le bois façonné, il y a certains produits, il faut les façonner nous-mêmes, ou on arrive à mieux les valoriser en les façonnant nous-mêmes, il y a les feuillus précieux*

mais aussi ça peut être les feuillus, vous avez 3 beaux chênes dans une coupe de 500 m³, ça vaut le coup de s'intéresser à ces 3 beaux chênes. Après ça, dès que vous vous lancez dans du bois façonné vous avez la gestion des ouvriers ainsi de suite, débardeurs, et j'ai assez géré du personnel, ouvrier forestier, bûcheron en Alsace, des trucs comme ça pour savoir que très vite ça peut dérapier complètement. Il y a un certain nombre de dispositions réglementaires qui fait qu'à l'ONF on ne va pas donner un coup de pied au cul du bûcheron ou lui dire : Tiens, tu restes chez toi et on ne veut plus te voir. Donc, il y a des mecs qui sont chez nous, bon quelques-uns qui méritent ça mais qu'on garde quand-même parce qu'on ne veut pas s'engager dans une procédure et qu'ils pourrissent la vie aux autres. Et en plus de ça, quand vous prenez tous les bûcherons ouvriers travaillant pour l'employeur ONF et qui descendent dans la rue à coups de tronçonneuse, tout le monde commence à fouetter et donc les revendications... Oh là, oui, on vous accorde et puis vous avez les prix qui dérangent, ça fait que les prix, enfin, les salaires payés aux bûcherons par l'employeur ONF sont généralement supérieurs par rapport aux salaires qu'ils peuvent toucher quand ils restent dans une entreprise privée » (Personnel de l'ONF n°4).

Au final, les solutions envisageables par l'ONF pour prendre à son compte de façon directe ou indirecte l'exploitation des bois soulèvent à l'intérieur même de l'ONF de nombreuses critiques techniques, économiques et sociales au point de remettre en cause la pertinence de cette orientation politique. Une remise en cause qui est par ailleurs alimentée par le risque de voir baisser la qualité de l'information révélée par les prix sur la réalité de la valeur des bois.

3.2.3. La question de la fixation du prix.

Une des difficultés majeures dans l'élaboration de contrats d'approvisionnement pluriannuels réside dans la détermination d'une clause de révision des prix qui soit acceptée par les deux parties et qui permette de suivre la tendance observée sur les marchés. Grâce à cette clause de révision des prix, les offreurs se donnent la possibilité de relever le montant du prix fixé initialement en cas de mouvement haussier sur les marchés, tandis que les acheteurs profitent, de leur côté, d'une possible réévaluation à la baisse en cas de renversement de la tendance. Toutefois, cette clause n'a d'intérêt que si elle arrive à fournir une formule d'actualisation qui tienne compte de la tendance et si le prix de référence sur lequel la formule est appliquée soit considéré comme étant proche de la réalité des marchés.

En ce qui concerne la première attente, nous avons précédemment signalé la douloureuse expérience vécue par l'ONF en 2005 lors des premières expériences de contractualisation. Le choix de la formule d'actualisation avait à cette époque grandement avantage les acheteurs en fixant des prix pour les contrats à la baisse, alors que, dans le même temps, les prix atteints aux enchères étaient repartis à la hausse. Cet épisode au cours duquel les responsables commerciaux ont eu le sentiment de brader la ressource publique a créé un sentiment de suspicion quant à la capacité des formules d'actualisation de pouvoir intégrer l'ensemble des variables agissant sur le niveau des prix.

Par ailleurs, au-delà de l'existence des clauses de révision, se pose la question de la pertinence de la référence prise pour effectuer la mise à jour des prix pratiqués. La solution qui semble retenue à ce jour consiste à baser le mécanisme de révision sur les prix relevés aux enchères.

Ce choix s'explique du fait que le système d'enchères, comme nous avons pu le voir dans le chapitre 2, est un processus efficace pour permettre aux vendeurs et acheteurs de résoudre de façon collective : *« les questions du prix et de l'allocation de façon à être accepté par toutes les parties »* (Smith, 1990, p. 4). Cependant, si la référence aux prix obtenus lors des ventes aux enchères peut apparaître à première vue légitime⁵⁴⁸ pour réviser les prix des contrats d'approvisionnement, la diminution du volume proposé en adjudication au profit des ventes à l'amiable risque de fausser la réalité de la valeur des bois. En effet, deux types de croyances économiques contradictoires sont mobilisés par les acteurs pour exprimer les doutes sur la validité de la future référence aux prix des enchères.

Dans le premier cas, la diminution du nombre de lots commercialisés aux enchères devrait entraîner une flambée des prix, car l'éviction des exploitants des contrats d'approvisionnement va contraindre ces derniers à se concentrer sur les ventes publiques par adjudication pour tenter d'obtenir le volume nécessaire à leur activité : *« C'est vrai qu'il faut avoir une référence et les adjudications resteront une référence sauf que maintenant les prix en adjudication sont surfaits parce qu'on est en période de crise. C'est ce que disaient les*

⁵⁴⁸ Le long chemin d'apprentissage des mécanismes d'enchères suivi par la majorité des acteurs de la filière bois explique pourquoi ce mode de vente est considéré comme le seul véritable indicateur du prix du marché : *« C'est là le problème, il est clair qu'effectivement au moins psychologiquement, vous n'enlèverez jamais le forestier la référence au prix de l'adjudication [...] Alors effectivement, le truc qui paraît le plus simple, c'est de dire, on va prendre le prix des adjudications en considérant que c'est le prix du marché. C'est le prix du marché à condition qu'il n'y ait pas plus de volume que nécessaire aux adjudications, pas moins de volume que nécessaire et là les gens payent la matière au prix qu'ils la paieraient dans des conditions idéales, mais c'est du Voltaire, il faut être Candide pour y croire »* (Personnel de l'ONF n°8).

scieurs de résineux : effectivement, du fait que vous mettez en contractualisation une partie de l'offre, il reste moins aux adjudications, on est obligé de se concurrencer beaucoup plus en adjudication pour avoir des volumes complémentaires, du coup on met des prix qui sont surfaits et c'est ce qu'ils appellent des prix « flashes » donnés en adjudication » (Acheteur de bois n°25). Le risque de la raréfaction de l'offre de bois aux enchères est de ne plus avoir de prix : « significatifs » (Personnel de l'ONF n°8) à cause de la concurrence à laquelle vont se livrer les acheteurs, et plus particulièrement les exploitants privés de contrats d'approvisionnement : « Si vous avez une catégorie de produits sur laquelle la tendance standard est déjà à la hausse, ce que vous amplifiez par un manque de volume, si vous mettez une bonne partie de ces volumes en contrat, le peu qui va rester en adjudication, ça va être la foire d'empoigne dessus. Et vous allez faire un mauvais calcul à mon avis. Une entreprise achète sur un prix moyen. Elle peut se permettre de dépenser X milliers d'euros pour l'achat de sa matière première. Si elle en a dépensé en fait que X-N par le biais des contrats et qu'il lui manque une petite part de volume, et bien même si cette somme va être totalement surévaluée par rapport à la petite part de volume qui lui manque, en adjudication elle va les claquer complètement. En tout cas, elle ira au bout de cette enveloppe là. Même si elle achète au double, au triple, au quadruple de sa valeur, c'est bien son prix moyen qui l'intéresse. Et donc, comparer les prix des contrats aux prix des adjudications n'est pas sain » (Personnel de l'ONF n°8).

A l'inverse, l'autre représentation consiste à dire qu'il est risqué de calquer les prix des contrats sur les résultats des enchères car comme les principaux bénéficiaires de contrats sont aussi les plus gros enchérisseurs, ces derniers auraient tout intérêt à ne pas surenchérir lors des adjudications pour bénéficier de prix avantageux lors de la révision des contrats.

La problématique de la fixation du prix dans les contrats d'approvisionnement est donc à ce jour une source d'interrogations pour la filière bois. En effet, alors que les contrats sont annoncés comme un moyen pour réduire la volatilité des prix, le fait que leur prix soit dépendant des fluctuations enregistrées lors des enchères agit finalement dans le sens inversé de l'objectif initial. Le manque de lisibilité dans les prix dû au développement de la nouvelle trajectoire institutionnelle devient alors un argument supplétif pour conserver l'ancienne trajectoire perçue comme l'unique véritable référence au prix du marché.

Nous avons observé que la possibilité d'obtenir des prix supérieurs aux enchères en période de remontée des cours réduisait l'intérêt porté par une partie de la filière bois à la

contractualisation. Nous avons aussi démontré que la résistance de l'enchère était économiquement justifiée en raison des difficultés structurelles pour l'ONF à prendre en charge l'exploitation des bois et à garantir une révision efficace des prix des volumes contractualisés en cas d'évolution constatée sur les marchés.

Mais au-delà des arguments économiques, le maintien du chemin tracé par l'adjudication est légitimé par le poids des valeurs morales agissant comme une contrainte rigide face aux tentatives de développement rapide de la nouvelle trajectoire institutionnelle.

3.3. La légitimité morale de l'enchère.

Dans son article sur le phénomène de dépendance au chemin dans la sociologie historique, J. Mahoney conclut que : « *la reproduction institutionnelle est fondée sur les orientations subjectives et les croyances des acteurs à propos de ce qui est approprié ou moralement correct* » (Mahoney, 2000, p. 523). Dans le domaine des institutions marchandes, cette explication nous conduit à considérer dès lors que l'engagement d'une partie de la filière bois à continuer de donner la priorité au système d'enchères se justifie par la difficulté de modifier des comportements économiques considérés comme moralement légitimes. Parmi les facteurs moraux retenus par les acteurs économiques pour maintenir l'adjudication, la sauvegarde, au nom du principe de réciprocité, de la profession d'exploitants (3.3.1), la promesse d'une égalité de traitement (3.3.2) et la volonté de garantir l'intégrité des vendeurs (3.3.3.) contribuent de façon active à freiner les efforts sur le terrain pour promouvoir les ventes amiables de contrats d'approvisionnement.

3.3.1. Plaidoyer contre la contractualisation au nom de la sauvegarde des exploitants.

En choisissant de réserver la vente amiable de contrats d'approvisionnement aux seules entreprises de transformation dans le cadre du contrat Etat-ONF 2007-2011, le pouvoir politique a délibérément exclu les exploitants de l'accès à une partie significative de la ressource. Cette décision a alors rapidement fait l'objet d'une opposition organisée de la part des exploitants se considérant sacrifiés au profit des autres acteurs de la filière bois (a). S'appuyant sur des relations historiques tissées sur le terrain, les exploitants, considérés comme des acteurs incontournables dans le paysage culturel forestier (b), ont alors bénéficié

du soutien, en raison du respect de la norme de réciprocité, d'une partie des offreurs (c) qui n'hésitent pas à poser la question de la légitimité morale de la politique commerciale définie dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 (d).

a) L'organisation de la résistance par les exploitants à la nouvelle politique commerciale.

La nouvelle orientation de la politique commerciale prise depuis le contrat Etat-ONF 2007-2011 confère à la vente amiable de contrats d'approvisionnement une place essentielle, qui devrait se confirmer dans le prochain contrat Etat-ONF 2012-2016, si l'on se réfère au projet de son président du conseil d'administration de faire monter la part de la contractualisation à 90% dans les résineux et 60% dans les feuillus. Or, en conditionnant l'accès à ces contrats à l'obligation d'avoir une activité de transformation, les pouvoirs publics ont soulevé dès 2007 un mouvement d'opposition de la part des exploitants forestiers : *« Moi, j'ai déjà eu des appels un peu musclés de la part d'exploitants disant : Mais attendez, j'ai été en forêt domaniale, j'ai vu plein de coupes marquées, j'ai appris, et puis ça se sait tout de suite, que vous avez vendu un contrat à X. Qu'est ce que je vais retrouver aux ventes de septembre [...] septembre sera complètement asséché en forêt domaniale, il n'y aura presque plus rien. Oui mais, c'était mes plus gros acheteurs. Il faut quand même voir le problème, c'est que ces acheteurs-là, ils ont acheté un outil de travail, notamment X, il a des camions, des tracteurs de débardage, tout ce qu'il a, ça tourne quand-même. Même si ce n'est pas un transformateur final qui doit faire tourner son banc de scie, il y a quand-même des outils à faire tourner »* (Personnel de l'ONF n°6), mais aussi des scieurs de feuillus : *« Sans parler du projet de l'ONF de tendre vers une généralisation des contrats d'approvisionnement qui supprimeraient en partie la stratégie de cueillette pratiquée traditionnellement par les scieries françaises. Un problème dénoncé surtout par les scieurs de feuillus qui y voient un écrémage du bois par l'Office et une distorsion commerciale sans précédent »* (Chalayer, 2011, p. 40).

La protestation a porté sur le fait que l'ONF sortait de son domaine de compétence initial pour empiéter sur celui réservé aux acheteurs de bois : *« Avant, il y avait les Eaux et Forêts, qu'est-ce que ça voulait dire ? C'était des sylviculteurs, ils ne s'occupaient que de la vente et ils s'occupaient de la forêt, c'était de la sylviculture. Après, on en a fait des gestionnaires et des vendeurs, vous ne pouvez pas être l'un et l'autre, ça ne va pas bien dans l'histoire, ça ne*

cadre pas bien. A la tête de l'ONF, vous avez des comptables, vous n'avez plus des sylviculteurs [...] Ce qu'ils veulent jusqu'à présent, c'est d'avoir une ONF qui s'est rentabilisée toute seule. Bon ça, ça a un prix. Le prix là, on est en train de le payer rubis sur ongle » (Acheteur de bois n°23). Cette opposition a rapidement pris la forme d'actions de lobbying réalisées par une partie seulement des membres de la Fédération Nationale du Bois⁵⁴⁹, étant donné les divisions entre exploitants et transformateurs : « La FNB est schizophrène parce qu'elle est partagée entre sa tête menée par les exploitants, de type Denormandie⁵⁵⁰, donc des gros exploitants, et puis, à côté de cela, des scieurs, en particulier des scieurs résineux. La difficulté est qu'on met sous un même chapeau à la FNB des choses totalement différentes. Les scieries de résineux sont complètement adaptées à la contractualisation. Qu'elle garde une partie de l'exploitation ou pas, elle exploite pour utiliser les produits. De l'autre côté, vous avez des exploitants, en particulier des exploitants dans la filière feuillus qui eux gagnent de l'argent sur le tri des produits, ça s'est toujours bien fait, ça s'est toujours bien passé, et qui ventilent les différents produits, et pour une partie, qui approvisionnent les scieries locales, ça s'est toujours fait et ça s'est relativement bien fait » (Personnel de l'ONF n°5). Les exploitants accusent les scieurs de rechercher uniquement leur intérêt et de faire le jeu de l'ONF : « Alors les résineux, c'est eux qui ont foutu le bordel, il ne faut surtout pas nous parler de résineux. Il y a une fédération pour les résineux et pour les feuillus, on ne parle pas le même langage » (Acheteur de bois n°25).

Seuls les exploitants forestiers, soutenus par certains scieurs de feuillus⁵⁵¹, se sont mobilisés contre la nouvelle politique de contractualisation qui les exclut de l'accès à une partie de la ressource : « Le problème aujourd'hui c'est que parmi nos clients, il y a des gens qui ont un outil de transformation, scieries ainsi de suite qui ont le droit de bénéficier de contrats d'approvisionnement, mais il y a aussi des exploitants, et ces exploitants, ils vivent aussi au même titre que la scierie, ils coupent des bois et ils font derrière leur petit commerce et ainsi de suite et la grande difficulté aujourd'hui, c'est qu'on nous donne des directives pour signer

⁵⁴⁹ La Fédération Nationale du Bois fédère à travers les syndicats et les chambres patronales des exploitants et scieurs près de 1 400 entreprises. Elle assure aussi la représentativité d'autres syndicats de la filière bois : pépiniéristes forestiers, carbonisateurs, trancheurs, fabricants de palettes, producteurs d'emballages industriels et d'emballages légers, et des producteurs de granulés de bois.

⁵⁵⁰ Le président de la FNB fait partie des opposants à la contractualisation. Il dirige une entreprise spécialisée dans l'exploitation et la transformation de feuillus.

⁵⁵¹ Les scieurs de feuillus ne se considèrent pas être représentés de façon satisfaisante à la FNB. Leur poids minoritaire fait que les décisions prises, à l'image du soutien pour la politique de contractualisation, ne seraient prises que dans l'intérêt des grosses industries : « Nous, on est feuillu, on n'a pas les mêmes impératifs que le sapin. On a tout fusionné dans une seule entité, en disant : ben les plus gros c'est qui ? C'est ceux qui font du sapin, ce n'est pas les scieurs de bois dur. Nous, on est une quantité négligeable, on ne représente pas grand-chose » (Acheteur de bois n°23).

des contrats avec des entreprises qui ont un outil de transformation, une scierie pour exclure un petit peu les exploitants à côté. Alors, c'est plutôt du côté des exploitants qu'il y a une levée de boucliers en disant : Bon, d'accord pour les contrats d'approvisionnement, mais il ne faut pas que ce soit réservé à une certaine catégorie. » (Personnel de l'ONF n°4)

L'action de la FNB a pris plusieurs formes plus ou moins officielles. Parmi les mesures prises, on peut citer l'interpellation locale des responsables de l'ONF par la lecture de communiqué. En Lorraine, la communication a été effectuée par le président du syndicat des exploitants et scieurs de la Meuse et de la Meurthe-et-Moselle en tout début de séance de vente à Velaine-en-Haye en 2007 : *« La dernière adjudication qu'on a faite au mois d'avril, avec l'agence de X, D. Mangin a pris la parole en début de séance et nous a lu un courrier de la FNB dans lequel il demandait implicitement à l'Office d'arrêter toute implication dans le processus de contractualisation en menaçant le futur boycott des ventes mais surtout en interpellant l'ONF sur le fait qu'en continuant dans ce sens là, ils allaient probablement tuer les exploitants forestiers »* (Personnel de l'ONF n°5). Cette action a été relayée sur le terrain politique par la voie parlementaire : *« M. René Beaumont attire l'attention de M. le ministre de l'agriculture et de la pêche sur la stratégie de vente des bois abattus développée par l'Office national des forêts. En effet, il semblerait que cet établissement ait opté pour la mise en place de circuits de vente directe qui excluent de fait les différents acteurs de la filière bois. Par ailleurs, une partie des bois mobilisés serait exportée hors de France, notamment à destination de la Chine, aggravant ainsi la pénurie de matière première subie par cette profession depuis plusieurs années et confortant la rude concurrence sur les produits finis à laquelle elle doit faire face »* (JO Sénat du 05/07/2007 – p. 1153). La critique, faite par la FNB à travers la question du sénateur, est focalisée sur le danger de voir l'ONF vendre directement à l'étranger les bois au lieu d'assurer l'approvisionnement de la filière. Il est intéressant de voir que les exploitants utilisent l'argument retenu par l'ONF pour les empêcher d'accéder aux contrats d'approvisionnement. A travers cette mise en garde, les exploitants cherchent à stigmatiser l'ONF comme une entité commerciale qui privilégierait son intérêt financier au détriment de sa mission de service public pour la filière bois. D'où la clarification que le ministre de l'agriculture et de la pêche est tenu d'apporter sur ce sujet : *« Dans le cas des contrats d'approvisionnement, les bois sont proposés à des entreprises de la première transformation ou des industries de la trituration, qui sont pour la plupart des acheteurs habituels de l'ONF. À ce titre, l'ONF ne développe aucune activité d'exportation directe de grumes à destination de l'Extrême-Orient »* (JO Sénat du 23/08/2007 - page 1463).

Dans les mois qui ont suivi, l'action s'est alors intensifiée sur le terrain à travers des opérations de boycott des ventes publiques. En Lorraine, la vente de Thierville du 21 octobre 2008 portant sur un volume de 130 000 m³ a été ainsi annulée suite au refus des exploitants forestiers de participer aux ventes⁵⁵².

Enfin, il faut ajouter la demande d'avis à l'Autorité de la concurrence relative à la vente de bois relevant du régime forestier public par l'Office national des forêts effectuée par la Fédération nationale du bois, la Fédération française des producteurs de pâtes de cellulose et l'Union des industries des panneaux de process. Il s'agissait de demander à l'Autorité de la concurrence de se prononcer sur la légalité de recourir librement aux ventes de gré à gré, les conséquences pour les exploitants pouvant être selon elles catastrophiques. La réponse fut alors de dire que la pratique était autorisée mais qu'il fallait tout de même tenir compte que, dans certaines régions, il pouvait y avoir un risque de désorganisation du marché si une catégorie d'acheteurs venait à se retrouver priver de la ressource bois : *« La coexistence de formules traditionnelles de ventes publiques et de négociations directes menées par l'ONF avec les acheteurs dans le cadre de ventes de gré à gré, appelées à se développer, ne pose pas en elle-même de problèmes concurrentiels, à condition de ne pas se traduire par la privation d'une ressource indispensable pour un client potentiel dans la zone géographique dans laquelle celui-ci s'approvisionne ou de créer de perturbation du marché par une inégalité d'accès à la ressource entre les clients de l'ONF, dont les uns, librement choisis par l'Office, seraient servis dans la sécurité des contrats d'approvisionnement de gré à gré, tandis que d'autres présentant les mêmes garanties seraient contraints d'avoir recours à d'autres sources d'approvisionnement plus incertaines »* (Autorité de la concurrence, 2009, p. 6). Néanmoins, aucune action en concurrence déloyale devant l'Autorité de la concurrence à l'encontre l'ONF de la part d'exploitants n'a été mise en œuvre.

⁵⁵² Au cours de la vente, le président de la chambre syndicale des exploitants forestiers de Meurthe et Moselle et de Meuse a justifié le boycott en ces termes : *« L'ONF veut faire notre travail et que nous devenions des sous-traitants. Pour l'instant, nous achetons le bois sur pied et on l'amène aux usines. Demain, l'ONF veut passer cette étape »*. Les exploitants forestiers ont reçu le soutien d'un certain nombre d'acheteurs avec qui ils travaillent, comme la société Burgo-Ardenne qui représente un des acheteurs principaux de l'ONF en Lorraine : *« On veut augmenter la contractualisation avec les utilisateurs de bois »*. *En clair tuer les négociants qui œuvraient entre l'ONF et Burgo-Ardenne par exemple. « On a 200 fournisseurs aujourd'hui. Passer à un seul c'est très risqué. On travaille 360 jours par an et on ne peut pas arrêter les machines par manque de bois », expliquait Marc Ameels, acheteur bois pour cette société, liée par ailleurs par des contrats pluriannuels avec des exploitants « qui font très bien leur métier »* (Koscinski, 2008, p. 9). Ils ont été aussi aidés par des personnels de l'ONF venus manifester à leur tour contre la réforme alors vécue par l'établissement.

Mais au-delà du lobbying mené au niveau national sur le politique, les exploitants se sont surtout appuyés sur le réseau de relations sociales établies de longue date avec les acteurs de la filière bois pour tenter de freiner localement la mise en place de la contractualisation.

b) L'exploitant : une place privilégiée dans la culture forestière.

Dans la conception sous-socialisée des agents économiques, la théorie néoclassique considère que : « *dans le cadre d'une concurrence parfaite, il n'y a pas de salle pour le marchandage, la négociation, l'objection ou pour les ajustements mutuels et les opérateurs qui contractent ensemble n'ont pas besoin d'entrer dans des relations répétées ou continues, qui les conduiraient au final, à bien se connaître entre eux* » (Hirschman, 1982, p. 1473). L'intérêt de cette conception, dans laquelle la concurrence garantit l'absence de collusions et autres pratiques frauduleuses, est de pouvoir apporter une solution efficace au problème de l'ordre (Granovetter, 1985, p. 483). Cependant, dans la réalité marchande, l'influence des relations sociales sur le comportement économique des agents implique de prendre en considération : « *les aspects d'encastrement relationnel et structural* » (Granovetter, 1990, p. 98). Ainsi, à la différence de l'approche néoclassique, les relations sociales ne doivent pas être perçues comme des freins aux échanges marchands mais bien au contraire comme des facteurs favorisant la confiance nécessaire à leur réalisation.

En matière d'échanges de bois publics, la photographie des acteurs locaux est restée très longtemps figée, favorisant l'établissement d'une proximité relationnelle entre les différents professionnels du bois. La forte inertie sociale présente dans le cercle fermé des forestiers explique le sentiment d'appartenance de ses membres à ce qu'ils considèrent être une forme de « *communauté* » (Acheteur de bois n°23). Les différentes activités représentées dans cette communauté y sont considérées comme des éléments constitutifs du patrimoine culturel des forestiers. Dès lors, l'hypothèse d'une éventuelle disparition de la profession d'exploitants, privée d'un accès suffisant à la ressource bois, est considérée par cette communauté comme une menace pour son patrimoine culturel : « *J'ai été tellement habitué, même quand j'étais petit, c'est un peu dans la culture. J'aime bien les négociants, les exploitants, pour moi c'est une partie de la culture, de la filière. Personnellement ça me serait très désagréable de voir disparaître cette profession* » (Personnel de l'ONF n°3). Cette menace explique alors la mobilisation d'une partie de la communauté forestière pour ne pas s'engager dans la contractualisation à l'amiable et préférer continuer à voir les bois se vendre aux adjudications.

c) La norme de réciprocité : un frein au changement des pratiques marchandes.

Le concept d'encastrement culturel s'attache à montrer que les comportements économiques sont le résultat d'une construction sociale encadrée par des : « *valeurs extra-économiques* » (Zelizer, 2010, p. 376) et que leur compréhension nécessite de s'intéresser aux engagements moraux des acteurs économiques (Sen, 1977).

Parmi ces valeurs, la réciprocité s'apparente à une composante principale des codes moraux car elle participe à la stabilisation des échanges sociaux. Selon A. Gouldner, le processus de réciprocité mobilise : « *des motivations égoïstes et les canalise pour maintenir le système social* » (Gouldner, 1960, p. 173). Ainsi, la norme de réciprocité favorise l'interaction sociale car elle procure l'assurance pour celui qui initie l'échange qu'il recevra au moins l'équivalent en retour. Elle implique pour les acteurs l'obligation d'aider ceux qui les ont aidés mais aussi de ne pas nuire à ceux qui les ont aidés (Gouldner, 1960, p. 171). Plus récemment, la norme de réciprocité a été reprise pour décrire le comportement économique de l'« *homo reciprocans* » caractérisé par son intérêt pour la norme morale d'équité et qui ne doit pas être perçu comme : « *l'altruiste désintéressé de la théorie utopique, ni l'hédoniste égoïste des économistes néoclassiques mais plutôt comme un coopérateur conditionnel dont le penchant pour la réciprocité peut être provoqué sous certaines circonstances* » (Bowles & al., 1997, p. 4). A travers cette définition, il s'agit alors de mettre l'accent sur le fait que les individus : « *comparent le caractère équitable de l'acte originel à la norme morale d'équité à laquelle ils adhèrent* » (Bonein, 2008, p. 206). La réciprocité est dans ce cas conditionnelle et varie selon la représentation qu'ils ont de la situation dans laquelle ils interviennent.

Dans le cadre des ventes de bois, la norme de réciprocité s'est développée au fur et à mesure des transactions marchandes entre les exploitants et les responsables de vente, contribuant à stabiliser leurs relations sociales. Son existence est à l'origine d'un mal-être chez certains responsables commerciaux, suite à la décision d'éconduire les exploitants de l'accès aux contrats d'approvisionnement. Il y a un : « *réel état d'âme, même au sein de l'Office sur effectivement : quid de ce tissu d'exploitants ?* » (Personnel de l'ONF n°5). En Lorraine, le malaise est particulièrement fort dans les départements où les exploitants sont très présents : « *Le débat dans le feuillu est vif. Mon collègue est plus nuancé sur la survie du tissu d'exploitants forestiers. Il a beaucoup plus d'état d'âme parce qu'il est dans une région, dans un contexte où il y a beaucoup d'exploitants, moi je suis dans une région où il y a essentiellement des ETF, je fais beaucoup de régie et donc de contrats, mais lui il est dans*

une région où la voix des exploitants forestiers est assez forte. Il est très partagé quant à avancer de manière très significative sur les contrats » (Personnel de l'ONF n°5). Ce malaise est dû au non respect de la norme morale qui oblige les agents économiques à rendre en retour ce qu'on leur a donné. En effet, les responsables commerciaux ont pu profiter, à de nombreuses reprises, des relations sociales établies avec les exploitants forestiers pour trouver des débouchés pour des lots qui ne trouvaient pas preneurs⁵⁵³. En acceptant de se porter acquéreurs de ces lots invendus, les exploitants ont aidé les communes et l'ONF à couvrir les frais de gestion forestière engagés sur les massifs. Dès lors, la décision prise dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 de leur refuser le droit à obtenir des contrats d'approvisionnement n'est pas acceptée sur le terrain par des vendeurs qui sont tenus d'appliquer la norme de réciprocité : « *Moi, ce qui me gêne, c'est de risquer de détruire une profession qui est celle d'exploitant forestier. Ces gens-là nous ont bien rendu service, et maintenant on les envoie promener, ou quasiment* » (Personnel de l'ONF n°6). On assiste à un enchevêtrement du système de réciprocité et du système marchand (Polanyi, 1983) dans lequel la norme de réciprocité impose aux responsables de commercialisation de ne pas exclure de l'ensemble des procédures de vente de bois des exploitants qui ont contribué à faciliter l'écoulement de la ressource : « *Aujourd'hui, on est dans l'autre extrême, où on ne façonne pas suffisamment et ils grattent une part du gâteau considérée par certains comme importante. Moi, je n'oublie pas qu'ils nous ont fait vivre pendant 20 ans quand-même. Même si ce n'est pas des philanthropes, quand ils achètent, ils nous font vivre indirectement* » (Personnel de l'ONF n°8). Notons que cette logique de réciprocité entre vendeurs et acheteurs n'est pas limitée aux ventes de bois, on la retrouve sur d'autres marchés. Ainsi, C. Smith décrit dans le cas de ventes de poissons le fait que les principaux grossistes sont en période de faible approvisionnement servis prioritairement car ils s'engagent en contrepartie, en période d'abondance, à absorber le surplus de poissons commercialisé (Smith, 1990, p. 45).

Dans les ventes de bois publics, la norme de réciprocité agit sur les responsables commerciaux pour empêcher le risque de défection⁵⁵⁴ vis-à-vis des relations marchandes établies avec les exploitants. Elle entraîne alors une remise en cause de la légitimité morale

⁵⁵³ De nombreuses raisons peuvent expliquer le manque d'intérêt pour certains lots, comme la taille du lot jugée trop petite, les difficultés d'accès à la coupe, la faible qualité des bois, la trop grande diversité du lot ou bien encore l'importance du taux de mitraille dans la coupe.

⁵⁵⁴ La norme de réciprocité agit comme une : « *seconde ligne de défense* » (Gouldner, 1960, p. 175), en verrouillant le risque de défection chez celui qui a reçu.

des pouvoirs publics à imposer une politique commerciale ayant le pouvoir d'exclure un acteur historique de la filière bois.

d) La question de la légitimité morale du contrat Etat-ONF 2007-2011.

Le choix de limiter les contrats d'approvisionnement aux seuls transformateurs dans le contrat d'Etat-ONF 2007-2011 a entraîné sur le terrain une crise de légitimité de la part de responsables commerciaux quant à leur capacité à poursuivre leur mission de service public. Pour ces agents de l'Etat, ayant des relations sociales établies avec les exploitants forestiers, il est problématique que l'ONF ait la capacité de pouvoir interdire l'accès à la ressource à une profession qui jusqu'alors bénéficiait des mêmes droits que les autres acheteurs : *« Dans cette affaire on est dans un système qui permet aujourd'hui la vente de gré à gré, c'est un système qui est commode et sympa mais il peut être aussi catastrophique pour un certain nombre de clients parce que comme on détient la matière, donc à la limite je peux dire, je fais un contrat avec un tel, tiens, lui, il a une tête qui ne me revient pas, je ne lui passe pas de contrats, et puis finalement, lui, je ne le sens pas, je ne lui passe pas de contrats et puis, hop !, je concentre tout sur quelques trucs. Et c'est moi qui, à la limite, ai ce droit de vie et de mort sur les entreprises. Alors ça, c'est dangereux parce qu'on peut se faire un jour taxer d'avoir condamné la petite scierie locale parce qu'on ne lui a pas accordé de contrats, on ne peut pas se coller ça à notre étiquette »* (Personnel de l'ONF n°4).

Cette crise de légitimité est particulièrement forte en Lorraine pour deux raisons. Premièrement, la part que représente la forêt publique est inversée par rapport au reste de la France. La forêt publique est majoritaire, ce qui fait de l'ONF un acteur incontournable en matière d'approvisionnement pour les acheteurs. Deuxièmement, les objectifs du contrat Etat-ONF 2007-2011 pour la Direction Territoriale de la Lorraine sont le double des objectifs nationaux : *« Où est-ce qu'ils vont pouvoir s'approvisionner, uniquement en forêt privée, en dehors des adjudications ? Alors, en forêt privée, dans certaines régions, la forêt privée est fortement représentée, ça ne posera pas de problème, mais en région Lorraine, c'est quand même la forêt publique qui est la plus représentée, ça c'est. De quel droit on peut nous, Office, sans être certain de l'impact d'une telle décision, tuer une profession ? Ça, ça m'interpelle un peu »* (Personnel de l'ONF n°6).

L'opposition des agents publics à l'application de cette nouvelle politique commerciale est fondée sur la contradiction entre la mission de service public confiée à l'ONF et la possibilité pour celle-ci d'exclure une profession de la ressource bois. Pour ces acteurs, l'ONF ne

possède aucune légitimité morale pour décider, à travers la norme contractuelle, de la disparition éventuelle d'une profession séculaire au sein de la filière bois. La divergence des perceptions entre la direction de l'ONF et les agents de terrain explique, en partie, le manque de volonté du personnel à s'investir dans cette nouvelle allocation de la ressource : *« j'appliquerai ce qu'on me dit de faire »* (Personnel de l'ONF n°6). Pour ces agents, la réalisation des objectifs est vécue comme une contrainte hiérarchique contraire aux valeurs morales liées à la représentation qu'ils ont de leur mission de service public.

La décision prise dans le contrat Etat-ONF 2007-2011 d'attribuer des contrats d'approvisionnement aux seuls transformateurs a entraîné la mobilisation des exploitants contre cette nouvelle politique commerciale. Ces derniers ont usé de leurs relations sociales et de leur pouvoir de lobbying pour ralentir le développement de la contractualisation sur le terrain. Par ailleurs, ils ont obtenu le soutien des responsables de vente de bois publics qui localement ne considèrent pas, du fait du principe de réciprocité, que l'éviction des exploitants est légitime. Tout ceci explique pourquoi il semble obligatoire pour ces personnes chargées de la commercialisation, ayant noué des liens sociaux forts avec les exploitants, de préserver cette profession.

Ainsi, face à la contrainte hiérarchique, ces responsables n'hésitent pas à ralentir le développement de la contractualisation dans sa forme actuelle enfin de permettre une transition commerciale moins rapide : *« C'est sûr que si on simplifie le raisonnement à l'extrême entre ce que pense l'établissement et ce que je pense moi, il peut y avoir un écart. Ne considérez pas ma réponse comme une réponse officielle. C'est sûr que l'inquiétude des exploitants est légitime, elle n'est pas nécessairement fondée mais elle est légitime. Si on y va brutalement, aujourd'hui on façonne tout, vous mettez des appels d'offre sur l'exploitation parce qu'aujourd'hui on n'a pas la force pour le faire, vous risquez de voir arriver une horde d'entreprises d'Europe de l'Est qui vont rafler la mise, Monsieur X et ses pairs ne vont pas pouvoir s'en sortir »* (Personnel de l'ONF n°8). Le respect des engagements moraux pris avec les exploitants les conduit à trouver une porte de salut pour cette profession en les intégrant dans la procédure de contractualisation à travers notamment la mise en place de contrats de sous-traitance : *« Que vous le vouliez ou non, moi, j'ai tendance à penser que quand vous avez une entreprise, quand vous voyez leur compte de résultat, la plupart de la marge qui est faite est réinvestie, soit dans l'équipement, soit dans les achats de matières premières, de toute façon, d'une manière ou d'une autre on récupère, nous. Cela signifie qu'il va falloir trouver une solution médiane qui passe à mon sens par des contrats de sous-traitance, au*

minimum sur 5 ans, pour leur permettre d'investir, d'amortir l'investissement, il faut au minimum 5 à 6 ans pour amortir l'investissement. Donc je pense que ça passera par ça et il est effectivement temps qu'on les rassure sur ce genre de choses » (Personnel de l'ONF n°8).

3.3.2. L'adjudication : un mode de vente basé sur une égalité de traitement des acheteurs.

L'enchère est un processus caractérisé par une mise en marché publique afin d'assurer, grâce à la publicité qui y est faite, une concurrence efficace entre les demandeurs (Simon, 2008, p. 7). Cette publicité consiste pour l'ONF à annoncer en mairie, dans la presse et sur son site, le lieu, la date et l'heure des futures séances de vente afin de donner la possibilité à tout individu, ayant rempli des conditions de garantie définies par le règlement des ventes, de participer librement aux ventes. Par ailleurs, le système d'enchères mis en œuvre par l'ONF permet aux acheteurs de bénéficier, avant la vente, de données techniques sur les lots de bois, et pendant la vente, des informations sur l'identité des acheteurs et le montant auquel chaque lot a été adjugé. L'ensemble de ces mesures contribue à améliorer la transparence sur le marché et à garantir une égalité de traitement entre des enchérisseurs.

De son côté, la vente amiable apparaît comme un mode de vente moins transparent car, à la différence de l'enchère où la procédure est publique, la vente de gré à gré repose sur la négociation privée d'un volume de bois entre un vendeur et un acheteur. L'opacité liée à ce mode de vente est à l'origine d'une forte contestation de la part d'acheteurs et d'offreurs qui considèrent que cette procédure revient à officialiser les pratiques préférentielles : *« C'est celui qui a le plus d'appuis qui fait ce qu'il veut » (Acheteur de bois n°22).*

En effet, le principal grief porte sur la rupture d'égalité de traitement⁵⁵⁵ entre les acheteurs potentiels, le risque étant de voir les gros industriels profiter de leur poids économique et social pour bénéficier d'approvisionnements privilégiés au détriment des petites structures : *« C'est ce qui fait que nous, on ne peut plus se battre contre des grosses structures. C'est ce qui va nous faire disparaître aussi puisque vous avez quelques acheteurs, très gros acheteurs sur le secteur, il n'y en a pas une dizaine, et qui règnent en maître. Ils font ce qu'ils veulent, ils ont ce qu'ils veulent et puis les autres prennent ce qu'il reste quoi, alors qu'avant [...] Il y*

⁵⁵⁵ La rupture dans l'égalité de traitement des acheteurs potentiels est comparée à une forme de retour au temps des privilèges entre nobles et Tiers Etat : *« Qu'est ce que vous voulez que je vous dise, c'est inhérent à tous les secteurs. Quand vous avez un grand seigneur, c'est sûr que le petit laboureur, il a de la peine à vivre et à faire valoir ses droits » (Personnel de l'ONF n°3).*

a une concurrence qui est sur le papier mais qui est faussée. Quand vous avez un personnage comme Monsieur X qui arrive, qui va voir le directeur de l'ONF à Paris, qui lui dit : « Ben, écoutez, moi, je scie 900 000 m³ par an, donc moi, il me faut du bois », et puis : « Moi, je veux ça, je veux ça », il a ce qu'il veut. Moi, j'y vais et je dis : « Ecoutez, il me faut 2 000 m³, mais j'ai besoin de telle qualité », on me dit : « Monsieur, vous n'avez qu'à aller à la vente », et puis voilà » (Acheteur de bois n°8). Pour répondre à ce grief, l'ONF s'est alors engagé à garantir une répartition des bois proportionnelle au volume obtenu les années précédentes dans le cadre des enchères : « Alors, l'idée est de dire : voilà mes clients, chacun de mes clients a acheté par le passé tant de m³, ça fait par rapport au total tant de répartition ; après, j'ai mon total par rapport à mon volume que je vais contractualiser et puis, au prorata je distribue le gâteau » (Personnel de l'ONF n°6). Cependant, cette proposition est très mal accueillie, notamment en Lorraine, par les petits acheteurs car il suffit, selon eux, que les gros industriels achètent massivement des lots aux adjudications pour bénéficier l'année suivante de la quasi-totalité des contrats d'approvisionnement : « Probablement qu'il y aura des effets induits que l'on ne maîtrise pas encore nécessairement, en particulier sur le dossier du résineux, avec un X qui a acheté comme un fou sur les 3, 4 dernières années, il a un peu étouffé les autres ; donc si on va tout simplement dans ce système au prorata de l'historique on va continuer dans cette lancée-là » (Personnel de l'ONF n°5). De même, certains petits acheteurs rappellent qu'en raison de leur taille réduite, ils risquent de ne pas pouvoir bénéficier de contrats de la part de l'ONF, ce dernier préférant proposer des volumes conséquents plus favorables aux grosses structures : « Je vais vous donner un petit exemple sur X. L'année dernière, ils nous ont contacté pour faire un contrat, j'en ai fait un petit, parce que l'année n'était pas très bonne, je ne voulais pas trop m'embêter sur un volume. Ils ont en fait un plus gros avec un collègue, je vous citerai pas le nom, et cette année ils m'ont demandé si j'en voulais un, j'ai dit ok, on fait la même chose que l'année dernière. Ils m'ont dit : non, je ne peux pas vous faire la même chose que l'année dernière parce que vous ne m'en avez pas pris assez l'année dernière. Le gros du volume revient... Moi j'ai 450 m³ cette année, et celui qui l'an dernier en avait pris je ne sais pas combien, cette année il en a 7 000, vous comprenez la mal donne » (Acheteur de bois N°22).

Du côté des détenteurs de la ressource, la critique du pouvoir de lobbying exercée par des industriels influents donne lieu à une véritable opposition d'une partie des agents ONF et de certaines communes au développement des contrats d'approvisionnement : « Je peux vous assurer qu'il y aura des débats intra-boutiques à mon avis entre des lobbyings qui viendront

d'en haut. Il ne faut pas se leurrer : des gens qui sont très présents au niveau de la FNB, qui essaieront de faire valoir des droits plus importants, des industriels, voire étrangers, des Suédois, des Finlandais, des trucs comme ça qui voudront avoir des passe-droits en passant par le haut, qui seront plus ou moins descendants, et il y aura des débats comme dans la plupart des boutiques [...]. Il va y avoir des frictions, ça va friter, c'est clair » (Personnel de l'ONF n°5). Les opposants à ce système de mise à disposition des bois estiment que les petits transformateurs risquent de ne pas pouvoir accéder à la ressource, notamment en période de forte demande de bois sur le marché : « Effectivement, demain si la pression est forte sur la ressource, est-ce qu'on n'aura pas un rôle de faiseur de pluie et de beau temps ? Et est-ce qu'on ne va pas accélérer l'effondrement du tissu industriel en favorisant malheureusement quelque chose qui industriellement est quand-même annoncé, en favorisant les gros par rapport aux petits ? » (Personnel de l'ONF n°5).

Cette crainte⁵⁵⁶ est nourrie dans les agences par le sentiment de ne pas pouvoir réellement contrôler des décisions qui en matière de contractualisation peuvent être prises à un niveau hiérarchique supérieur à celui de la direction territoriale : « *Le jour où l'on passera des contrats, les décisions qui seront prises, il faudra passer un contrat avec un tel, à hauteur de tant, seront sûrement prises à un niveau au-dessus. Donc, conclusion : je ne me sentirai pas responsable des conséquences. Est-ce qu'à un niveau supérieur, direction territoriale ou direction générale, on décide qu'on n'en a rien à faire, que l'on passe un contrat avec celui qui paye le mieux, ils prendront peut-être cette décision-là, mais il faudra qu'ils l'assument. Je ne vous le cache pas, c'est un risque. Alors que X ait des entrées à la direction générale, c'est vrai. Que le directeur général prenne la décision que la région Lorraine doit passer un contrat à hauteur de tant de milliers de m³, ça relèvera de la responsabilité du directeur général. C'est vrai qu'on n'aura pas d'autre choix peut-être que de faire ce qu'on nous aura*

⁵⁵⁶ La crainte est particulièrement présente en Lorraine, car la part conséquente de la forêt publique limite la possibilité de bon nombre d'acheteurs de pouvoir obtenir le volume de bois suffisant à leur activité auprès des propriétaires privés : « *Je pense que le nœud de la discussion est là. Et d'ailleurs, ce n'est pas fantasmagique. Dans des circonstances comme on vit en ce moment dans le Nord Est, comme on disait tout à l'heure, l'offre est un peu inférieure à la demande. Dans une procédure mal contrôlée ou contrôlée, le vendeur a la possibilité de permettre à certaines entreprises de vivre, de survivre et de fermer le robinet et donc de condamner à plus ou moins brève échéance d'autres, en leur refusant l'accès à la matière première. Alors il faut relativiser ça par le fait que l'ONF n'est pas le seul détenteur de la ressource ligneuse, il n'est même détenteur que d'un petit tiers, un quart, un tiers de la ressource ligneuse et que les 2/3 de la ressource ligneuse en France sont produites par la forêt privée et qu'on pourrait dire après tout, l'ONF a sa politique, puis il y a suffisamment de bois en forêts privées pour que tous les acheteurs s'y retrouvent. Ce n'est pas si exact que ça parce que qualitativement, d'abord dans l'Est, la forêt publique est très largement majoritaire et puis par catégories de produits il y a quand-même des produits qu'on ne trouve, enfin qu'on trouve très majoritairement en forêt publique, si vous voulez acheter du chêne de tranchage ou de l'épicéa ou du sapin d'assez grosse dimension. Dans certaines régions, du hêtre d'assez grosse dimension, vous ne le trouverez pas en forêt privée. Donc certains acheteurs qui traitent certaines catégories ou gammes de produits sont quand-même assez dépendants de la forêt publique » (Personnel de l'ONF n°2).*

dit de faire » (Personnel de l'ONF n°4). A travers cette dernière critique, les responsables commerciaux s'opposent, par la même occasion, à la réduction de leur autonomie en matière de gestion commerciale. Ils contestent en particulier le fait que désormais la négociation des contrats de grande envergure soit effectuée au niveau régional ou national. Ces nouvelles contraintes sont perçues comme un moyen pour la direction générale d'assurer en toute liberté le contrôle de la négociation sur les plus gros contrats d'approvisionnement.

Enfin, le risque d'un traitement inégalitaire des acheteurs est perçu par ces agents ONF et certains élus locaux comme étant contraire à : « *l'esprit du service public* » (Personnel de l'ONF n°3).

Ils considèrent, d'une part, que le risque de voir disparaître les petits transformateurs va à l'encontre de l'engagement des pouvoirs publics de subvenir aux besoins en bois à l'ensemble des transformateurs. D'autre part, ils estiment que la disparition de ces acheteurs réduit l'atomicité sur le marché et peut conduire, au final, selon les produits, à des situations oligopolistiques, voire même monopolistiques⁵⁵⁷, préjudiciables pour le pouvoir de négociation des offreurs. Le sentiment de se détourner de leur mission de service public pousse alors ces acteurs à exercer des pressions pour revenir sur le chemin de la vente publique par adjudication : « *Bon, moi, tel que je sens les choses, me semble-t-il, le point de vigilance des syndicats, c'est la question de l'allocation équitable d'une ressource bois par rapport à une communauté d'utilisateurs ou d'acheteurs potentiels et donc le point de vigilance des syndicats, c'est ça, c'est de dire l'adjudication publique, le système de mise à la concurrence avec publicité large, affichage machin, les clients qui peuvent venir de partout. Et maintenant ils peuvent venir de toute l'UE, c'est finalement le système le plus honnête* » (Personnel de l'ONF n°6).

Pour l'ensemble des acheteurs et offreurs hostiles à la commercialisation de contrats d'approvisionnement de gré à gré, l'adjudication se révèle être le seul mode de vente susceptible d'accorder une égalité de traitement lors de la mise sur le marché des bois publics. Grâce à ce système : « *tout le monde a une possibilité [d'obtenir un lot]* » (Acheteur de bois n°23), même si l'acheteur ne bénéficie d'aucune garantie sur le volume obtenu au cours de la

⁵⁵⁷ La perte de pouvoir de négociation de l'ONF à mesure que le niveau de la concurrence diminue fait penser à la perte de pouvoir des producteurs agricoles face aux géants de la grande distribution : « *Le monopole, c'est toujours un peu le risque. Ça marche bien pendant une certaine période mais dès que le monopole est arrivé, après, la tendance se renverse, c'est plus l'ONF qui décidera, c'est l'autre, c'est l'acheteur. C'est comme pour les supermarchés* » (Personnel de l'ONF n°6).

séance⁵⁵⁸. En fait, peu importe le résultat de la vente, dès lors que la modalité de mise sur le marché des bois respecte le principe d'un accès égalitaire à tous les acheteurs potentiels.

3.3.3. L'adjudication, un mode de vente qui garantit l'intégrité des offreurs lors des échanges marchands.

L'analyse historique de l'évolution de la réglementation des modes de vente nous a permis de voir que le choix de l'enchère par J-B. Colbert en 1669 répondait entre autres à la volonté de lutter contre le danger de la corruption des : « *marchands adjudicataires* » (de Gallon, 1725, p. 829). L'obligation de commercialiser les bois dans le cadre d'enchères assurait, du fait de la publicité et de la tenue publique de la vente, une protection efficace contre la tentation de voir les acheteurs essayer d'obtenir les faveurs des personnes chargées de commercialiser les bois publics : « *Donc, le premier intérêt des enchères, c'est que les fonctionnaires forestiers de tout grade, depuis l'agent sur le terrain jusqu'au responsable régional et même au-dessus, sont en quelque sorte interdits de trafiquer quoi que ce soit et ce n'est pas négligeable. C'est un motif qui a été très, très sérieux dans le passé et qu'il faut bien comprendre qu'il a... que l'intérêt est encore actuel* » (Personnel de l'ONF n°2). Or, trois siècles et demi plus tard, la faculté accordée à l'ONF et aux communes de recourir librement à la vente de gré à gré provoque une inquiétude au sein de la filière bois quant au danger de voir le spectre de la turpitude ressurgir dans les pratiques commerciales : « *C'est très dangereux. Je vais vous dire, dans le meilleur des cas, bon nous ça fait rien, mais si vous tombez sur un gars qui se laisse un peu faire, il l'amène au resto et tout, et puis roule marguerite* » (Responsable communal n°3). La critique formulée à l'encontre des ventes amiables porte sur le « *manque de transparence* » (Responsable communal n°9) sur les prix et l'allocation des bois : « *Qui dit négociation commerciale, dit négociation de prix et non divulgation des prix aux voisins ou autres... Alors, c'est sûr que ça gêne certains* » (Responsable communal n°13). Cette absence de transparence est alors perçue comme un problème car elle peut donner lieu à des situations de favoritisme économique (a) et de corruption⁵⁵⁹ (b) au sein de la filière bois.

⁵⁵⁸ Il suffit par exemple que les gros acheteurs fassent des soumissions avec des prix plus élevés pour remporter la totalité des lots mis en vente.

⁵⁵⁹ On retiendra comme définition de la corruption, celle établie par le Conseil de l'Europe qui comprend : « *les commissions occultes et tous autres agissements qui impliquent des personnes investies de fonctions publiques ou privées, qui auront violé leurs devoirs découlant de leur qualité de fonctionnaire public, d'employés privés, d'agents indépendants ou d'une autre relation de ce genre, en vue d'obtenir des avantages illicites de quelque nature que ce soit, pour eux mêmes ou pour autrui* » (Conseil de l'Europe, 2000, p. 34).

a) Le favoritisme économique dans la vente amiable remis en cause.

Une des légitimités avancées pour justifier le développement de contrats d'approvisionnement négociés à l'amiable repose sur l'argumentation à la fois économique et morale de la sauvegarde de l'emploi. En réservant ses propres bois à un transformateur local, l'ONF et les communes sécurisent l'approvisionnement de ces entreprises, qui reste une condition essentielle de leur pérennité financière. Toutefois, ce choix politique qui s'apparente à une forme de favoritisme économique soulève deux problèmes.

Premièrement, en décidant de privilégier un ou plusieurs transformateurs locaux, les offreurs, et plus particulièrement les communes⁵⁶⁰, génèrent des discriminations dans l'accès à la ressource. La préférence accordée à certains transformateurs peut s'avérer négative si l'on considère qu'au final les entreprises n'ayant pu bénéficier des mêmes avantages risquent de rencontrer des difficultés sérieuses d'approvisionnement. En ce sens, la préférence pour le système d'enchères s'explique par sa capacité, à la différence de la vente amiable, à instaurer une : « *égalité de principe entre des acheteurs inégaux* » (Matras-Guin, 1987, p. 229). Quelle que soit la taille de son entreprise, chaque acheteur a la possibilité de surenchérir sur l'offre faite par un acheteur qui pourrait s'avérer plus gros.

Deuxièmement, le refus d'élus communaux de favoriser les transformateurs locaux est lié à la représentation qu'ont ces derniers de la forêt. Considérant que les bois communaux sont un bien intergénérationnel, appartenant à l'ensemble de la collectivité, il est donc impensable d'accorder un accès privilégié à un quelconque administré sous peine d'agir à l'encontre de l'intérêt général : « *Les communes préfèrent avoir 50 acheteurs. Pour faire des fleurs, il n'y a pas de cadeaux. A la vente d'X, j'avais soumissionné une coupe, la mairie de Y avait mis un prix de retrait, bon, on était un tout petit peu en-dessous, bon, l'ingénieur d'X, il avait dit d'accord, comme quoi on était de Y. Celui qui s'occupe au conseil, il a dit le prix : c'est tant, et bien terminé. Je leur donne 220 000 francs de taxe, c'était une affaire de 500 euros, et bien non. Pas de relations, pas de cadeaux* » (Acheteur de bois n°3). En conséquence, tout acheteur local qui serait intéressé par un lot situé sur sa commune est tenu de passer par le

⁵⁶⁰ Bien que les communes passent par l'ONF pour vendre leur bois, elles restent souveraines dans les choix opérés en matière de commercialisation des bois, à la différence du responsable commercial dans une agence ONF où ses décisions sont contrôlées par sa hiérarchie.

système d'enchères. Cette décision évite aux élus, grâce à la transparence⁵⁶¹ et la mise en concurrence lors de l'enchère, d'être accusé de faire du clientélisme et de se détourner à ce titre de leur mission de service public : « *Nous, on a l'habitude de travailler de manière très claire, très transparente, notamment par rapport à la population, car on a des comptes à rendre, c'est une problématique pour moi fondamentale. On n'est que les représentants des citoyens, je ne suis pas le propriétaire en tant que tel. Si je suis le propriétaire, je fais avec ma forêt ce dont j'ai envie, si j'ai envie de vendre à qui je veux, au prix que je veux. Maintenant, quand je ne suis que l'élu représentant les citoyens, j'ai des comptes à rendre et donc à partir de ce moment là, la soumission me semble le moyen le plus adapté. Au moins c'est clair, c'est transparent* » (Responsable communal n°9).

Cette priorité peut aller jusqu'à conduire les élus locaux à maintenir le système d'enchères, alors même que la conjoncture économique ou la spécificité des bois vendus rend la mise en concurrence très aléatoire et peut déboucher sur un prix aux enchères inférieur à ce que la commune aurait pu obtenir dans le cadre de vente à l'amiable⁵⁶². Dans ce cas-là, l'aspect financier joue un rôle secondaire dans le choix du mode de vente, la priorité étant donnée à l'intégrité du vendeur au moment de la vente : « *Oui, parce que nous, au niveau de l'élu, on a des responsabilités, c'est-à-dire que nous, on pourrait faire peut-être du gré-à-gré, des choses comme ça, mais admettons qu'on se plante ! On pourrait nous le reprocher. Tandis que l'adjudication, ça permet quand-même une certaine neutralité d'intervention dans les affaires, parce qu'on gère des biens quand-même qui ne nous appartiennent pas, et la position de l'élu, c'est quand-même de se retrancher* » (Responsable communal n°12). L'enchère procure aux élus l'avantage de se protéger dans le cas où la vente ne permet pas l'obtention d'un prix intéressant car la faute peut alors être reportée sur le marché et son « *jeu de l'offre et de la demande* » (Responsable communal n°9).

⁵⁶¹ La différence dans le choix effectué par les élus entre enchère et vente amiable dépend de la priorité poursuivie : « *Donc, la commune, elle a une question à se poser, c'est : Est-ce que je veux contractualiser avec, entre guillemets, pour m'engager dans un processus plus volontaire vis-à-vis de la filière ou est-ce que je veux rester le plus transparent vis-à-vis de mes électeurs et dans ce cas-là, je reste dans un système d'adjudication* » (Personnel de l'ONF n°5).

⁵⁶² En période de baisse de la demande, les prix négociés dans les contrats diminuent moins vite qu'aux enchères, l'actualisation étant faite sur une plus longue période de référence. De plus, il est plus aisé d'écouler un lot difficile d'accès par exemple dans le cadre d'un contrat d'approvisionnement qui regroupe plusieurs lots, car les coûts d'exploitation sont répartis sur l'ensemble du volume.

b) Le risque de corruption lié aux ventes amiables.

En tant que représentant de l'Etat ou des collectivités locales, les responsables de commercialisation des bois sont tenus de respecter leur devoir de probité. Afin de faire respecter cet engagement, les pouvoirs publics ont longtemps opté, à travers l'adjudication, pour un système favorisant la mise en concurrence et la transparence lors des ventes. Cependant, avec la signature du contrat Etat-ONF 2007-2011, le politique cherche à privilégier à moyen terme la vente à l'amiable de contrats d'approvisionnement jugée par une partie de la filière bois propice au phénomène de corruption : *« Il y a un autre risque dans la contractualisation, soyons clair, moi, j'ai le client qui vient sonner à ma porte, on discute le bout de gras, vous ne savez pas ce qui peut se tramer, non avoué [...]. Ça existe dans les autres activités, je ne vois pas pourquoi cela ne pourrait pas déraiper à l'ONF avec la contractualisation, alors qu'au moins, avec l'appel à la concurrence, on ne pourra pas vous taxer d'avoir signé un contrat contre un petit séjour sur un yacht »* (Personnel de l'ONF n°4). Face à ce risque latent, de nombreux acteurs s'interrogent sur la pertinence de la nouvelle trajectoire institutionnelle poursuivie par l'Etat et la FNCOFOR, préférant défendre le statu quo institutionnel autour de l'enchère.

Tout d'abord, on note qu'une partie des acheteurs, ayant dans leur majorité une assise financière moins grande que les gros industriels, considèrent que la vente à l'amiable ne peut que favoriser les gros acheteurs au détriment des petites structures : *« Le risque c'est d'en privilégier un par rapport à l'autre. Nous les petits, on nous écoute pas »* (Acheteur de bois n°16). Pour eux, les plus riches acheteurs auront plus facilement accès à la ressource, soit du fait de leur capacité à proposer des prix pour les contrats supérieurs : *« Du jour au lendemain, on m'a dit on ne peut plus vous faire de bois, c'est comme ça. X était passé par là, il ne voulait plus que j'achète dans le 67, c'est les agents qui m'ont dit ça : On est obligé de travailler pour X, il nous impose tout. X a fait des contrats qui dépassaient... Alors l'ONF, hein, comme il voulait plus me voir, il a fallu qu'il mette 5 à 8 euros de plus que moi et ça a été. Lui, ça ne le dérangeait pas, ça lui coûte un quart d'euro de moins que moi pour produire, alors, j'ai été éliminé de l'Alsace de but en blanc »* (Acheteur de bois n°9), soit grâce à des pratiques illicites : *« C'est forcé, c'est quasiment sûr. [...] L'honnêteté des gens a une limite. Si c'est du gré à gré, forcément, de toute façon les gens d'influence ils le font comprendre. Du coup, je n'essaierai même pas. Ça ne rentre pas dans mon état d'esprit, d'une part, et puis, bien, ma foi, rentrer dans un jeu comme ça, vous devez déjà avoir un*

capital. [...] S'il y a quelqu'un qui se propose, la commune ne proposera pas forcément, mais bon, la boutique qui a les reins solides et qui proposera une enveloppe en dessous de table, ben, ma foi, il sera content, il aura le lot. Ils diminueront peut-être de 20% la valeur des bois ou le volume proposé. Moi je ne vois pas l'honnêteté partout » (Acheteur de bois n°11).

Ensuite, parmi le personnel ONF, la peur de voir la corruption des responsables chargés de négocier à l'amiable avec des clients qui leur sont affectés est forte au regard des enjeux financiers que représentent les contrats d'approvisionnement : *« Le jour où on fera en grand de la vente de gré à gré et du contrat d'approvisionnement, disons qu'un fonctionnaire sera le contact privilégié d'un ou d'acheteurs, il faudra être très sûr de ces fonctionnaires-là, qu'ils ne se laissent pas piéger par l'appât du gain ou des choses... en principe ce sont des gens honnêtes mais devant l'argent, l'appât du gain, des choses peuvent arriver, c'est possible, il ne faut pas l'exclure »* (Personnel de l'ONF n°6). La crainte de voir dans le futur la réputation de l'ONF entachée suite à de possibles affaires de corruption accentue le désir de n'utiliser les ventes amiables que pour des cas spécifiques, comme par le passé.

Enfin, on retrouve le même souci chez certains élus locaux, qui voient dans la vente à l'amiable de contrats d'approvisionnement le risque, en cas de corruption, d'une rupture du pacte moral tissé avec les administrés. Le choix de l'adjudication traduit chez ces élus la priorité accordée à l'intégrité des échanges car : *« Etre blanc, ça compte »* (Responsable communal n°3). Ces derniers considèrent qu'on peut leur demander de rendre des comptes : *« on peut vous en poser »* (Responsable communal n°3), le risque étant alors de se voir éventuellement sanctionné lors des futures élections en cas de manquement : *« Il y a toujours une règle qui est formidable pour nous, les élus, c'est celle du renouvellement des conseils municipaux. Vous avez 6 ans, si vous faites des cacades, on sera bien vous le faire sentir. On vous mettra dehors »* (Responsable communal n°13).

La condamnation au nom du principe de probité du favoritisme économique et de la corruption rendus possibles dans les ventes à l'amiable rappelle que, malgré la connexion des sphères politique et économique entre elles, la fusion de ces dernières est limitée par la présence de normes de contrôle. En conséquence, la préférence d'une partie de la filière bois pour l'enchère démontre précisément que : *« les buts et les procédures politiques sont et doivent être différentes et séparées de celles de l'économie »* (Granovetter, 2005, p. 36).

Conclusion.

Les institutions marchandes utilisées pour commercialiser les bois publics ne doivent pas être perçues comme le résultat d'un simple arbitrage économique du type « *coût – avantage* » à un moment déterminé, mais comme : « *la construction dans le temps d'une définition sociale de la réalité telle, que certaines façons d'agir sont considérées d'évidence comme la façon correcte de faire les choses* » (Scott & Meyer, 1994, p. 234). Ainsi, en tant que cadre institutionnel de référence, l'enchère a participé, pendant plusieurs siècles, à l'organisation de la structuration de la filière bois. Cette stabilité historique dans le choix du mode de commercialisation retenu a facilité, grâce à des effets de rendements croissants, l'apparition d'une dépendance au chemin vis-à-vis de l'enchère.

Toutefois, les conséquences des tempêtes de 1999 et l'évolution récente des rapports de force au sein de la filière bois ont favorisé, malgré la présence d'un verrouillage institutionnel, un changement dans l'organisation des modes de vente. En permettant au vendeur de recourir à la vente de gré à gré au même titre que l'enchère, le législateur a contribué, à travers cette bifurcation institutionnelle, à modifier en profondeur le fonctionnement de la filière bois. Or, cette transformation, loin de conduire à un nouvel état stable, a immédiatement donné lieu à une opposition entre les différents acteurs sur la trajectoire institutionnelle à développer. Une scission semble s'être opérée entre les partisans de la contractualisation négociée à l'amiable et les agents économiques préférant conserver un système de vente organisé autour de l'enchère.

La légitimité de la nouvelle trajectoire institutionnelle trouve son origine dans la volonté des offreurs de mieux valoriser la ressource forestière en proposant de vendre désormais des produits. Elle est aussi justifiée par les contraintes d'approvisionnement des transformateurs de bois travaillant sur de gros volumes et par la volonté du politique d'assurer la pérennité des emplois locaux.

De son côté, la résistance organisée autour de l'ancienne organisation des ventes de bois repose sur des arguments économiques et non économiques. En effet, il apparaît délicat pour les offreurs d'envisager rapidement de vendre à grande échelle des bois façonnés en raison du manque de connaissances et de moyens en matière d'exploitation forestière. Par ailleurs, l'influence des liens sociaux tissés entre les responsables de vente et les exploitants forestiers soumis au respect des normes de réciprocité semble rendre difficile l'éviction de cette profession d'une partie de la ressource forestière. Enfin, le souci des offreurs d'éviter tous

risques de favoritisme économique et de corruption contribue au choix d'une partie de la filière de refuser de s'engager sur le chemin de la contractualisation.

Au final, la confrontation des différents arguments économiques et non économiques ne permet pas de trancher sur le futur de la commercialisation des bois publics. S'il est vrai que la volonté politique actuelle aille dans le sens d'une politique de mise en vente axée sur la contractualisation des bois publics, la légitimité reconnue au système d'enchères laisse penser que ce mode de vente devrait continuer, du moins pour certains types de bois (bois d'œuvre feuillus en particulier) d'être utilisé sur le terrain.

Conclusion générale et perspectives.

Comment peut-on rendre compte du fonctionnement des enchères de bois publics ? Comment peut-on expliquer l'évolution prise par le cadre institutionnel appliqué aux ventes de bois publics dans lequel le système d'enchères est resté prédominant durant plusieurs siècles ? C'est à ces deux questions que l'étude empirique que nous avons menée sur la région Lorraine s'est attachée à répondre en s'appuyant sur les deux propositions théoriques suivantes :

Proposition 1. Les phénomènes marchands prennent place dans un contexte imbriqué de relations sociales, de forces politiques, de dispositifs et d'institutions formelles et informelles. Leur compréhension suppose d'identifier les différents facteurs économiques et non économiques qui interagissent sur les comportements des individus au moment de prendre part aux échanges.

Proposition 2. Les institutions économiques ne sont pas des données exogènes qui surgissent de façon automatique pour répondre aux besoins économiques des agents, mais sont le résultat de constructions socio-historiques. A ce titre, les formes qu'elles prennent sont liées aux décisions prises dans le passé et peuvent, sous l'effet d'un processus d'autorenforcement, être reproduites dans le temps alors même qu'elles ne sont pas nécessairement optimales. Pour autant, malgré cette persistance institutionnelle (dépendance au chemin), il est possible d'envisager que sous l'effet de facteurs exogènes et/ou endogènes apparaisse un embranchement institutionnel à partir duquel de nouvelles trajectoires peuvent se développer.

Dans la première partie de notre thèse, nous avons analysé le cadre institutionnel appliqué aux ventes par adjudications de bois publics en considérant, à la différence des modèles d'enchères développés par les économistes, que les règles d'enchères sont des constructions sociales. Ainsi, l'étude de l'évolution historique de la réglementation sur les enchères a permis d'identifier les motivations économiques et sociales qui ont entraîné l'application plus ou moins longue dans le temps de trois procédures d'enchères différentes. Par ailleurs, lors de l'examen du cadre institutionnel en vigueur, nous avons souligné que le choix de la procédure retenue était déterminé par l'imbrication de facteurs économiques (maximisation du revenu espéré, meilleure maîtrise de l'information, etc.), cognitifs (intensité émotionnelle, représentations sociales), structuraux (force du réseau social) et institutionnels informels

(valeurs morales) apportant un éclairage nouveau dans le débat initié par les économistes sur la comparaison des procédures d'enchères, ainsi que sur la question de l'équivalence stratégique de ces dernières. D'autre part, nous avons indiqué que le refus de certains agents de l'ONF d'appliquer systématiquement les règles en matière de fixation du prix de retrait, de gestion des invendus, de recours au tirage au sort pour des raisons économiques mais aussi du fait de leur représentation remet en cause l'efficacité des procédures d'enchères, étant donné l'absence d'engagement crédible du vendeur. Enfin, nous avons pu voir que, durant les ventes, les mécanismes d'enchères sont victimes de phénomènes de répartition plus ou moins tacite des lots, favorisés par la force des liens sociaux tissés au sein de la communauté des acheteurs de bois.

Au-delà de l'analyse du cadre institutionnel des ventes aux enchères, le recours à la notion d'encastrement, couplée à la métaphore de la représentation théâtrale, nous a permis de concevoir les adjudications comme un spectacle marchand. A ce titre, nous avons tout d'abord identifié les équipes d'acheteurs et de vendeurs qui participent à cette interaction « *dramatique* » en décrivant les postures prises par les acteurs selon les différentes « *régions* » de l'espace marchand. Nous avons poursuivi par la présentation de l'influence, sur les comportements des acheteurs, des dispositifs cognitifs et sociotechniques mobilisés par l'ONF afin de favoriser le jeu de la concurrence. L'analyse détaillée du catalogue des ventes, conçu notamment pour éviter aux acheteurs d'avoir à se déplacer pour estimer la valeur des lots de bois sur pied, a ainsi révélé que les informations transmises n'étaient pas jugées fiables par les acheteurs, limitant considérablement la capacité de ce dispositif à réduire les coûts de prospection. La description des autres dispositifs faisant partie du « *décor* » (salle des ventes, microphone, boîtier électronique, uniforme) a montré, au contraire, que ces derniers contribuent activement à favoriser durant la séance, l'anonymat des enchérisseurs et la transparence de l'information sur les ventes. Dans le même ordre d'idées, nous avons indiqué comment, dans le cas des enchères au rabais, l'ONF profite de la performance scénique de ses crieurs pour décupler l'intensité émotionnelle de la vente en créant chez les acheteurs un sentiment d'urgence afin de les pousser à prendre les lots plus vite. Enfin, nous avons terminé notre analyse en soulignant que le processus d'enchères n'a pas, à la différence des modèles économiques, pour seule finalité l'échange avec la fixation du prix de vente comme moyen, mais l'élaboration collective d'un consensus sur l'allocation et la valeur des biens (Smith, 1990, p. 162). Nous avons toutefois proposé de compléter la finalité décrite par C. Smith en indiquant que ce processus social est aussi le moyen pour les participants d'obtenir, dans les

cas où ils emportent l'enchère à un prix proche de celui de leurs concurrents, la reconnaissance de la part de la communauté des forestiers de leur savoir-faire en matière d'estimation de la valeur des lots.

La seconde partie de la thèse a été consacrée à l'étude de l'évolution du cadre formel règlementant la commercialisation des bois publics. Nous y avons démontré que le système d'enchères, initialement sélectionné pour enrayer les pratiques frauduleuses, a constitué pendant près de sept siècles le cadre institutionnel de référence appliquée à la vente des bois publics. Cette formidable continuité du mode de vente a eu alors un impact durable sur l'organisation de la filière bois, en limitant la taille des entreprises contraintes par un approvisionnement moins sécurisé, et en accordant une place prépondérante au métier d'exploitant forestier. Elle a facilité l'apparition de facteurs favorables à la création d'un phénomène de dépendance au chemin à l'origine du verrouillage institutionnel des enchères, perçu par une partie de la filière bois comme une des raisons de la dégradation de sa compétitivité. Cependant, nous avons vu qu'à la suite de facteurs exogènes (tempêtes de 1999) et endogènes (contraintes budgétaires de l'ONF, rapport de pouvoir au sein de la FNB, sauvegarde de l'emploi et du tissu industriel local), une modification profonde du cadre institutionnel marchand a été réalisée en 2005 avec la mise en avant des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré. Pour autant, si le nouveau cadre a permis à l'ONF de changer sa politique commerciale, il a fait l'objet de mouvements d'opposition sur le terrain d'une partie des acteurs de la filière bois favorables au maintien du système antérieur.

Au terme de cette analyse de l'évolution du cadre institutionnel marchand des bois publics, on peut s'interroger sur la future organisation de la mise en vente des bois par l'ONF et ses conséquences sur la structuration de la filière bois.

Cette interrogation est l'occasion d'évoquer pour nous les limites de notre travail qui peuvent constituer de nouvelles voies de recherche dans un avenir proche. En effet, notre étude s'est limitée au cas de la Lorraine. Or, selon les régions, les différentes caractéristiques des acteurs et de la forêt sont autant de paramètres qui peuvent au final avoir un certain impact sur les choix opérés localement par l'ONF pour commercialiser les bois publics. Parmi les pistes de réflexion envisageables, nous pensons qu'il serait intéressant d'étudier pour chaque direction territoriale l'évolution de la répartition des volumes de bois commercialisés selon les modes de vente afin de voir les régions où la contractualisation a pris de l'ampleur et celles où elle

reste peu développée face au système d'enchères. Cette comparaison pourrait être alors le moyen de comparer le degré de changement au niveau national et de mettre en avant les facteurs (part de la forêt publique, types d'essences, prépondérance des exploitants ou des scieurs, exploitation en régie par l'ONF, impact des tempêtes, etc.) économiques et non économiques qui agissent sur la détermination des règles marchandes utilisées par l'ONF pour vendre les bois publics.

Cependant, bien que notre analyse ait été circonscrite au cas de la Lorraine, nous remarquons que les problématiques liés aux modalités de vente des bois publics dans cette région sont sensiblement les mêmes que celles identifiées au niveau national, comme on peut le constater en confrontant le rapport rédigé en 2011 par le Conseil Economique Social et Environnemental de la Lorraine (CESEL) avec notamment le rapport national effectué par J. Puech en 2009. A ce titre, nous pouvons nous risquer à émettre une hypothèse sur la future organisation de la commercialisation des bois publics. Nous estimons en effet, qu'en raison des antagonismes relevés au sein de la filière bois, le développement en cours des contrats d'approvisionnement ne devrait pas impliquer pour autant l'abandon du système d'enchères (Elyakime & Cabanettes, 2009). Il est même, au contraire, possible de penser que dans les années futures on devrait assister au renforcement d'une double trajectoire institutionnelle (enchères/contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré) pour commercialiser les bois publics : *« Donc, en fait, on instaure un régime intermédiaire, il reste les adjudications mais on met en place des modes de vente différents pour garantir l'approvisionnement [...] Vous avez d'un côté ceux qui dénoncent les ventes amiables ou de gré à gré et de l'autre côté vous avez ceux qui voudraient que la forêt, il y ait un prix fixé et puis que ça ne bouge pas et que ce soit toujours pour eux, le bois qui sort de la forêt. Là, on est dans une situation assez équilibrée, harmonieuse où c'est comme tous les équilibres, il faut les maintenir parce que c'est instable. On a d'un côté, un système concurrentiel, et de l'autre, un système organisé de contrats. Ça équilibre la concurrence qui là actuellement peut être sauvage et puis des choses plus raisonnables qui garantissent une stabilité »* (Personnel de l'ONF n°3).

Cette nouvelle configuration marchande devrait alors participer à la modification de l'organisation prise par la filière bois. D'un côté, le développement des contrats d'approvisionnement négociés de gré à gré pourrait conduire l'ONF à prendre une part plus conséquente dans le travail de valorisation des bois, ce qui passe nécessairement par l'établissement de relations de sous-traitance avec les exploitants forestiers afin de bénéficier

de leur expertise dans ce domaine. On peut par ailleurs, penser qu'à travers la mise en œuvre des contrats d'approvisionnement, effectués en direction essentiellement des transformateurs de résineux et de feuillus de qualité inférieure, la garantie sur les volumes pourrait contribuer à l'augmentation de la taille⁵⁶³ de ces industries de la première transformation et favoriser ainsi leur compétitivité sur la scène internationale.

De l'autre côté, le système des enchères devrait être conservé par l'ONF pour assurer la mise en vente des bois feuillus de qualité (ex. Chêne A et B, Hêtre A utilisés pour faire du tranchage, du déroulage, du merrain, etc.) du fait de la difficulté toujours très grande des acteurs à déterminer la valeur de ces bois hétérogènes vendus sur pied.

S'il est vrai qu'il nous faudra attendre plusieurs années pour voir concrètement quel(s) chemin(s) institutionnel(s) sera(ont) emprunté(s) pour commercialiser les bois publics, nous espérons que notre travail contribuera néanmoins à éclairer et à alimenter le débat engagé parmi les forestiers sur le devenir de la filière bois en France.

⁵⁶³ Cette remarque ne s'applique qu'aux scieries dont l'activité est centrée sur le sciage de produits standards. Pour les scieries qui ont choisi d'avoir une activité de niche de débit sur-liste et qui travaillent sur des faibles volumes annuels, la problématique d'un approvisionnement sécurisé est moins importante.

Annexe 1 : Tableau récapitulatif des entretiens.

N°	Groupe	Activité	Société / Direction et Unité territoriales / Commune	Personne rencontrée	Essences concernées
1	Acheteurs	Emballage (Merranderie)	SARL Kryzs René	Dirigeant	Feuillus
2	Acheteurs	Exploitant	SARL Lanz	Dirigeant	Feuillus
3	Acheteurs	Exploitant	SARL Mangin	Dirigeant ⁵⁶⁴	Feuillus
4	Acheteurs	Exploitant	SARL Poli Frères	Dirigeant	Feuillus
5	Acheteurs	Exploitant Scieur	SA Ciolli Frères	Dirigeant	Feuillus
6	Acheteurs	Exploitant Scieur	SARL Janes Bois	Dirigeant	Feuillus
7	Acheteurs	Menuisier	SARL Menuiserie Lang	Dirigeant	Feuillus
8	Acheteurs	Panneautier	Bois France Panneaux	Responsable achat	Feuillus
9	Acheteurs	Panneautier	Société Egger	Responsable achat	Feuillus/résineux
10	Acheteurs	Scieur	SARL Bois Nature	Dirigeant	Feuillus
11	Acheteurs	Scieur	SAS Scierie François Cuny	Dirigeant ⁵⁶⁵	Résineux
12	Acheteurs	Scieur	SAS Société Forestière Docelloise	Dirigeant	Feuillus
13	Acheteurs	Scieur	SARL François	Dirigeant	Résineux
14	Acheteurs	Scieur	SARL Herlet	Commis	Feuillus
15	Acheteurs	Scieur	SARL Herlet	Commis	Feuillus
16	Acheteurs	Scieur	SAS Jean Mathieu	Dirigeant	Résineux
17	Acheteurs	Scieur	SARL Scierie Menuiserie Toulouise (SMT)	Dirigeant	Résineux
18	Acheteurs	Scieur	SARL Odinet Bois	Dirigeant	Feuillus
19	Acheteurs	Scieur	SARL Société Forestière Oriel	Dirigeant	Résineux
20	Acheteurs	Scieur	SARL Peltier	Dirigeant	Feuillus
21	Acheteurs	Scieur	SARL Scierie Rollin Frères	Dirigeant	Résineux
22	Acheteurs	Scieur	SA Scierie du Rupt de Mad	Dirigeant	Feuillus
23	Acheteurs	Scieur	SA SIAT-BRAUN	Responsable achat	Résineux
24	Acheteurs	Scieur	SARL Scierie des trois sapins	Dirigeant	Résineux
25	Acheteurs	Scieur	SARL Etablissements Vallar	Dirigeant	Feuillus
26	Acheteurs	Scieur	SAS Vicente	Dirigeant	Feuillus
27	Acheteurs	Scieur	Scierie Vincent René	Dirigeant	Feuillus
28	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Direction Territoriale Lorraine	Directeur bois Lorraine	Feuillus/résineux
29	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Direction Territoriale Lorraine	Responsable commercialisation	Feuillus/résineux
30	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence Meurthe-et-Moselle	Directeur d'agence	Majorité Feuillus
31	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence Meurthe-et-Moselle	Responsable commercialisation Nancy Nord	Majorité Feuillus
32	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence Meurthe-et-Moselle	Responsable commercialisation Nancy Sud	Majorité Feuillus
33	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence Vosges Montagne	Responsable commercialisation	Majorité résineux
34	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence Bar le Duc	Responsable commercialisation	Majorité Feuillus
35	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	AgroParisTech – Engref Centre de Nancy	Directeur Engref (ancien responsable commercialisation)	Feuillus/résineux
36	Personnels de l'ONF	Producteur / gestionnaire	ONF - Agence de Metz	Agent Forestier (crieur)	Majorité Feuillus
37	Représentants des communes	Producteur / gestionnaire	Commune - Aingeray	Maire	Feuillus/résineux
38	Représentants des communes	Producteur	Commune - Bruley	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Feuillus
39	Représentants des communes	Producteur	Commune - Charmes la Côte	Maire	Majorité Feuillus
40	Représentants des communes	Producteur	Commune - Dompierre	Maire	Feuillus/résineux

⁵⁶⁴ Président de la chambre patronale des exploitants forestiers pour les départements de la Meurthe-et-Moselle et de la Meuse.

⁵⁶⁵ Président de la chambre patronale des scieurs pour le département des Vosges.

41	Représentants des communes	Producteur	Commune - Eulmont	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Feuillus
42	Représentants des communes	Producteur	Commune - Faulx	Maire	Feuillus
43	Représentants des communes	Producteur	Commune - Favières	Maire ⁵⁶⁶	Majorité Feuillus
44	Représentants des communes	Producteur	Commune - Frouard	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Majorité Feuillus
45	Représentants des communes	Producteur	Commune - Laneuveville derrière Foug	Maire	Feuillus
46	Représentants des communes	Producteur	Commune - Moivrons	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Feuillus
47	Représentants des communes	Producteur	Commune - Pont-à-Mousson	Responsable technique bois	Majorité Feuillus
48	Représentants des communes	Producteur	Commune - Sexey les bois	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Majorité Feuillus
49	Représentants des communes	Producteur	Commune - Tanconville	Maire ⁵⁶⁷	Majorité Feuillus
50	Représentants des communes	Producteur	Commune - Velaine en Haye	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Majorité Feuillus
51	Représentants des communes	Producteur	Commune - Vignot	Maire	Majorité Feuillus
52	Représentants des communes	Producteur	Commune - Vignot	Adjoint au Maire (responsable commission bois)	Majorité Feuillus
53	Conseiller auprès des producteurs	Expert forestier ⁵⁶⁸	SELARL d'Experts forestiers A. Michaut	Dirigeant	Feuillus/résineux

⁵⁶⁶ Présidente de l'association des COFOR sur le département de Meurthe-et-Moselle (54).

⁵⁶⁷ Président de l'association des COFOR sur le département des Vosges (88) et président de l'Union Régionale des COFOR de Lorraine.

⁵⁶⁸ L'expert forestier intervient auprès des propriétaires de forêts qui ne sont pas soumises au régime forestier (ce qui est le cas de quelques forêts possédées par les communes. Il assure des missions de conseil auprès des propriétaires pour la gestion de leur patrimoine, et s'occupe par ailleurs de la commercialisation des bois. A travers cet entretien, nous avons pu confronter les pratiques issues du secteur privé avec celles appliquées aux forêts publiques en matière de vente de bois par appel à la concurrence. Il apparaît que les pratiques sont sensiblement similaires dans la procédure : estimation des bois, la transmission des informations aux acheteurs via des catalogues et proposition des lots dans le cadre d'adjudications sur soumissions.

Annexe 2 : Les guides d'entretien.

GUIDE D'ENTRETIEN - ACHETEURS

SITUATION DANS LA FILIERE

- rôle dans la filière bois.
- raisons du choix de ce métier.
- autres personnes de la famille dans le métier (père, grand-père, frère, etc.)
- qualifications et qualités requises pour réussir dans le métier.
- évolution constatées (industrialisation, mondialisation, concurrence)

BESOIN EN BOIS

- volume annuel
- types d'essence, qualité
- utilisations

MODALITES D'APPROVISIONNEMENT

- comparaison forêt publique – privée (prix, mode de paiement, enlèvement des bois, volume, qualité).
- différence entre bois domaniaux et communaux (prix, mode de paiement, enlèvement des bois, volume, qualité).
- achat en bloc sur pied ou façonné bord de route (différence ? intérêts, évolution attendue)
- répartition des volumes selon les modes d'approvisionnement.
- évolution de la loi de 2005 + contrat Etat ONF au niveau de la DT Lorraine + FNCOFOR en faveur de la contractualisation (objectifs et conséquences pour ONF/communes/acheteurs, risques et avantages)
- comparaison avec situation antérieure : prédominance des enchères
- raisons de l'évolution tardive de la loi (difficultés déjà évoquées dans les différents rapports publics depuis 1978)
- raisons de l'opposition au sein de l'ONF/au sein de la FNB (exploitants en particulier)/de certaines communes

FONCTIONNEMENT DES ENCHERES

Participation

- Information sur les ventes (où l'information est-elle prise ?)
- Liste des ventes auxquelles ils participent
- Personnes allant aux ventes
- Choix des ventes et différences entre les ventes.

Procédures d'enchères / Prix

- Différences entre les 3 modes d'enchères (montantes/descendantes/sur soumissions) :
 - lequel révèle le mieux le prix du marché
 - lequel favorise le plus la concurrence
 - risques / avantages
- Fixation du prix
 - perception de ses prix (correction ?)
 - « juste prix » (lequel ?)

Déroulement des ventes

Avant la vente

- discussion avec quelles personnes ? sur quels sujets ?
- relations avec les autres acheteurs (qui ? types de relations ? entraide ? répartition des lots ?)
- relations avec le personnel de l'ONF / le personnel des communes

Dispositifs (salle, catalogue, boîtier électronique)

- Positionnement (choix de la place selon la procédure)
- Documents apportés
- Catalogue de vente : utilisation, critiques (volume estimé, méthodes)
- Informatisation : opinion et impact sur la vente

Règles (Tirage au sort, prix de retrait et invendus)

- Tirage au sort en début de séance (impact sur les prix) / Tirage au sort en cas d'ex-æquo
- Prix de retrait donné par l'ONF (règle sur les offres non retenues annoncées / modification prix pendant la vente)
- Invendus (règle d'attribution, stratégie)

Influence du crieur (enchères au rabais)

Après la vente

- restaurant (sujets de discussion)

PRODUCTION ET GESTION FORESTIERE

- surface boisée exploitée.
- essences.
- part des ventes de bois dans le budget (impact)

- décision des quantités à couper (qui ? comment ?)
- informations détenues pour définir la gestion des forêts communales
- relation avec d'autres communes (objectifs)
- différences entre bois communaux et domaniaux
- évolutions de la politique (fonction de qui ? pour faire quoi ?)
- membre des COFOR ?

RELATIONS AVEC ACHETEURS

- Connaissance des acheteurs (acheteur situé sur la commune, client habituel) - Si connaissance locale : (Nombre d'emplois si entreprises situées sur la commune/Taxe professionnelle/membre du conseil municipal ?)

COMMERCIALISATION DES BOIS

- évolution de la loi de 2005 + contrat Etat ONF au niveau de la DT Lorraine + FNCOFOR en faveur de la contractualisation (objectifs et conséquences pour ONF/communes/acheteurs, risques et avantages)
- comparaison avec situation antérieure : prédominance des enchères
- raisons de l'évolution tardive de la loi (difficultés déjà évoquées dans les différents rapports publics depuis 1978)
- raisons de l'opposition au sein de l'ONF/au sein de la FNB (exploitants en particulier)/de certaines communes

FONCTIONNEMENT DES ENCHERES

Procédures d'enchères / Prix

- accord / désaccord avec les propositions de l'ONF sur les quantités et les estimations de prix.
- choix des adjudications sous pli ou descendantes : qui choisi ?
- Différences entre les 3 modes d'enchères (montantes/descendantes/sur soumissions) :
 - lequel révèle le mieux le prix du marché
 - lequel favorise le plus la concurrence
 - risques / avantages
- Fixation du prix
 - perception de ses prix (correction ?)
 - « juste prix » (lequel ?)

Déroulement des ventes

Participation

Présence dans la salle ? Intérêts ?

Relations sociales entre acheteurs

Présence ? Sous quelles formes ? Conséquences ?

Dispositif

- intérêts / limites de l'informatisation des ventes

Règles (Tirage au sort, prix de retrait et invendus)

- Tirage au sort en début de séance (impact sur les prix / raisons de son absence dans certaines ventes)
- Prix de retrait
 - qui le fixe ?
 - autorisation de modifier prix pendant la vente
 - règle sur offres non retenues annoncées
- Invendus (autorisation à négocier après la vente ?)

PERCEPTION DU METIER ET DE LA POLITIQUE DE L'ONF

- Choix intégré ONF / autres personnes de la famille déjà à l'ONF (père, grand-père, frère, etc.)
- évolution constatée de votre métier
- Evolution politique forestière ONF (raisons / objectifs visés) notamment contrat Etat-ONF (malaise au sein de l'ONF dans la presse ?)

COMMERCIALISATION DES BOIS

- évolution de la loi de 2005 + contrat Etat ONF au niveau de la DT Lorraine + FNCOFOR en faveur de la contractualisation (objectifs et conséquences pour ONF/communes/acheteurs, risques et avantages)
- comparaison avec situation antérieure : prédominance des enchères
- raisons de l'évolution tardive de la loi (difficultés déjà évoquées dans les différents rapports publics depuis 1978)
- raisons de l'opposition au sein de l'ONF/au sein de la FNB (exploitants en particulier)/de certaines communes

FONCTIONNEMENT DES ENCHERES

Procédures d'enchères / Prix

- Différences entre les 3 modes d'enchères (montantes/descendantes/sur soumissions) :
 - lequel révèle le mieux le prix du marché
 - lequel favorise le plus la concurrence
 - risques / avantages
- Fixation du prix
 - perception de ses prix (correction ?)
 - « juste prix » (lequel ?)

Déroulement des ventes

Avant la vente

Nombre de ventes par an / choix de la localisation / organisation du calendrier entre les agences
Constitution du bureau
Formalités

Dispositifs (salle, catalogue, boîtier électronique)

- Choix de la salle / organisation
- Catalogue de vente
 - estimation des bois (qualité et volume) (modalités : tarifs de cubage)
 - informations données
 - critique sur le volume de la part des acheteurs
- Microphone
- Informatisation : opinion et impact sur la vente
- tenue officielle

Règles (Tirage au sort, prix de retrait et invendus)

- Tirage au sort en début de séance (impact sur les prix / pourquoi n'est-il pas systématique ?) / Tirage au sort en cas d'ex-æquo
- Prix de retrait donné par l'ONF (règle sur offres non retenues annoncées / modification prix pendant la vente)
- Invendus (règle d'attribution, stratégie, vente possible en dessous du prix de retrait ?)

Influence du crieur (enchères au rabais)

Choix du crieur

Relations sociales entre acheteurs

Présence ? Sous quelles formes ? Conséquences ?

Bibliographie.

Abolafia, M. (2001) *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, 2^{ème} édition, Cambridge, Harvard University Press (1^{ère} édition : 1996).

Adam, M., Krämer, J., Jähnig, C., Seifert, S. & Weinhardt, C. (2011) Understanding Auction Fever: A Framework for Emotional Bidding, *Electronic Markets*, 21(3), pp. 197-207.

Administration Forestière. (1878) *Statistique forestière*, Paris, Imprimerie Nationale, 582 p.

Agreste. (2003) Après les tempêtes de décembre 1999. La filière forêt bois sort de l'épreuve, *Agreste Primeur*, 120, 4 p.

Agreste. (2011) La reprise creuse le déficit de la filière bois, *Agreste Conjoncture, Infos rapides*, 1/2, 7 p.

Agreste DRAAF Lorraine. (2010) Annuaire 2010 de la statistique agricole, *Agreste Lorraine*, 104 p.

Agreste DRAAF Lorraine. (2012) La récolte forestière lorraine commercialisée en 2010, *Agreste*, 4 p.

Akrich, M. (1987) Comment décrire les objets techniques ?, *Techniques et culture*, 9, pp. 49-64.

Alchian, A. (1950) Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, *The Journal of Political Economy*, 58(3), pp. 211-221.

Alsène, E. (1995) L'intégration d'aujourd'hui et de demain : du soutien à la prise en charge des activités intellectuelles, *TIS*, 7(3), pp. 301-320.

Amat, J-P. (1987) Guerre et milieux naturels : les forêts meurtries de l'Est de la France, 70 ans après Verdun, *Espace géographique*, 16(3), pp. 217-233.

Antonelli, C. (1999) *The Microdynamics of Technological Change*, New York, Routledge.

Aoki, M. (2000) Institutional evolution as Punctuated Equilibrium, in Ménard, C. (éd.), *Institutions, contracts and organizations: perspectives from new institutional economics*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.

Arena, R. & Lazaric, N. (2003) La théorie évolutionniste du changement économique de Nelson et Winter. Une analyse rétrospective, *Revue Economique*, 54(2), pp. 329-354.

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

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

- Arthur, B. (1996) Increasing Returns and the New World of Business, *Harvard Business Review*, 74(4), pp. 100-109.
- Ashenfelter, O. (1989) How auctions work for wine and art, *Journal of Economic Perspectives*, 3, pp. 23-36.
- Ashenfelter, O. & Genesove, D. (1992) Testing for Price Anomalies in Real-Estate Auctions, *American Economic Review*, 82(2), pp. 501-505.
- Athey, S., Levin, J. & Seira, E. (2011) Comparing open and sealed bid auctions: Evidence from timber auctions, *The Quarterly Journal of Economics*, 126, pp. 207–257.
- Autorité de la concurrence. (2003) Avis n°03-A-20 du 29 décembre 2003 relatif au règlement des ventes de l'Office national des forêts, 3 p.
- Autorité de la concurrence. (2009) Avis n°09-A-33 du 29 septembre 2009 relatif aux modalités de la vente de bois par l'Office national des forêts (ONF), 11 p.
- Aymé, A. (1860) *Colbert, promoteur des grandes ordonnances de Louis XIV. Discours prononcé dans la séance d'ouverture de la conférence des avocats, le lundi 3 décembre 1860*. Paris, Imprimerie Remquet.
- Badré, L. (1983) *Histoire de la forêt française*, Paris, Artaud.
- Badré, M. (1984) *Forêt et marché du bois*, Paris, Hatier.
- Bajari, P., & Hortacsu, A. (2003) The winner's curse, reserve prices and endogenous entry: Empirical insights from ebay auctions, *Rand Journal of Economics*, 34, pp. 329-355.
- Bajenaru, V. (2005) La spécificité de l'éthos, le changement institutionnel et la construction des institutions formelles dans les pays de l'Europe Centrale et Orientale, *Working Papers CERGAM*, 19.
- Balay, D. (2010) Chênes, reconnaître la qualité, *Bois et Forêts*, 101, 2 p.
- Barber, B. (1995) All Economies Are “Embedded”: the career of a concept, and beyond, *Social Research*, 62(3), pp. 387-441.
- Barnes, W., Gartland, M. & Stack, M. (2004) Old Habits Die Hard: Path Dependency and Behavioral Lock-In, *Journal of Economic Issues*, 38(2), pp. 371-377.
- Barroux, R. (2010) L'appel de la forêt, *Le Monde*, édition du 29 septembre 2010.
- Barzel, Y. (1982) Measurement cost and the organization of markets, *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 27-48.
- Baudot, C. (2008) Des acheteurs tournés vers l'avenir, *Sylvinfo*, 68, 12 p.
- Baudrillart, J-J. (1825) *Traité général des eaux et forêts, chasses et pêches*, Paris, Mme Huzard, 2 vol.

Bechmann, R. (1990) *Trees and Man. The Forest in the Middle Ages*, New York, Paragon House.

Becker, G. (1976) *The economic approach to human behavior*, Chicago, University of Chicago Press.

Beckert, J. (2007) The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology, *MPIfG Discussion Paper*, 7(1), Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne.

Beckert, J. & Zafirovski, M. (2006) *International Encyclopedia of Economic Sociology*, New York, Routledge.

Beggs, A. & Graddy, K. (1997) Declining Values and the Afternoon Effect: Evidence from Art Auctions, *RAND Journal of Economics*, 28, pp. 544-565.

Bellon, B. (2002) Qu'avons nous appris de l'évolution ?, *ADIS Working Paper*, 1.

Ben-Porath, Y. (1980) The F-Connection: Fmailies, Friends and Firms in the Organization of Exchange, *Population and Development Review*, 6(1), pp. 1-30.

Berger, P. & Luckmann T. (2006) *La construction sociale de la réalité*, 2^{ème} édition, Paris, Armand Colin, (1^{ère} édition : 1996).

Berman, S. (1998) *The social democratic moment*, Cambridge, Harvard University Press.

Bernier, F., Del Degan, B., Doyon, M. (2008) Etude sur les modalités et les impacts du nouveau mode de mise en marché des bois, Rapport final dans le cadre du Livre vert La forêt, pour construire le Québec de demain, Québec, DDM, 176 p.

Beslay, C., Cochoy F., & Zelem M.-C. (1996) Le vendeur clandestin du rayon froid : affichage énergétique et logiques d'acteurs dans l'électroménager éco-protecteur, CERTOP-UTM-PIR-ECOTECH, décembre, 121 p.

Bétolaud Y. & Méo, J. (1978) Rapport sur la forêt française et les industries du bois, Rapport du 30 novembre 1978.

Beuscart, J-S. & Peerbaye, A. (2006) Histoires de dispositifs (introduction), *Terrains & travaux*, 11(2), pp. 3-15.

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

Black, F. & Scholes, M. (1973) The Pricing of Options and Corporate Liabilities, *Journal of Political Economy*, 81, pp. 637-54.

Black, J. & de Meza, D. (1992) Systematic price divergences between successive auctions are no anomaly, *Journal of Economics and Management Strategy*, 1, pp. 607-628.

- Blanc, J. (2009) Usages de l'argent et pratiques monétaires, in Steiner, P. & Vatin, F. (éds.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.
- Blanckart, C. & Knieps, G. (1994) Externalités de réseau, variété et recherche, *TIS*, 6(2), pp. 111-123.
- Block, F. (2001) Karl Polanyi and the writing of the great transformation, Paper presented at the Eight International Karl Polanyi Conference "Economy and Democracy", Mexico City, November.
- Boileau-Despréaux, N. (1772) *Œuvres, Tome second*, Chez D.J. Changuion.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1991) *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Bonein, A. (2008) La réciprocité, entre psychologie et rationalité économique, *Revue Française d'Economie*, 23(1), p. 203–232.
- Bonnain, R. & de la Pradelle, M. (1987) Place et rôle du hasard sur les marchés, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 235-244.
- Bonnain Dulon, R. (2001) Enchères et émotions, *Ethnologie française*, 3, pp. 511-527.
- Bonolio, G. & Palier, B. (1999) Phénomènes de Path Dependence et réformes des systèmes de protection sociale, *Revue française de science politique*, 49(3), pp. 399-420.
- Boudon, R. (1993) More on "Good Reasons", reply to critics, *International Studies in the Philosophy of Science*, 7, pp. 87-102.
- Bourcet, J., Robert, P. & Zeller, A. (2007) Audit de la forêt privée sur la première mise en marché des bois, Conseil Général de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Espaces Ruraux, 1217, 56 p.
- Bourdieu, P. (1980) Le capital social. Notes provisoires, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, pp. 2-3
- Bourdieu, P. (1997) Le champ économique, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, pp. 48-66.
- Bourdieu, P. (2000) *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil.
- Boutefeu, B. (2009) *La forêt mise en scène : Attente des publics et scénarios de gestion de la forêt*, Paris, L'Harmattan.
- Boutet, D. & Philippe, M-A. (2003) La petite propriété forestière privée dans la France contemporaine, *Études Rurales*, 165-166, pp. 197-208.
- Bowles, S., Boyd, R., Fehr, E. & Gintis, H. (1997) Homo reciprocans: A Research Initiative on the Origins, Dimensions, and Policy Implications of Reciprocal Fairness, *Advances in Complex Systems*, 4, pp. 1-30.

Boyer, R. (2004) A quelles conditions les réformes institutionnelles réussissent-elles ?, *Working Papers CEPREMAP*.

Branco, F. (1997) Sequential Auctions with Synergies: An Example, *Economic Letters*, 54, pp. 159-163.

Brannman, L. E. (1996) Potential competition and possible collusion in Forest Service Timber auctions, *Economic Inquiry*, 34, pp. 730-745.

Breznitz, D. (2010) Slippery Paths of (Mis)Understanding? Historically Based Explanations in Social Science, in Schreyögg, G. & Sydow, J. (éds.), *The Hidden Dynamics of Path Dependence. Institutions and Organizations*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Bromberger, C. & Ravis-Giordani, G. (1987) Penser, agir et jouer avec le hasard, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 129-136.

Brousseau, E. (1999) Néo-institutionnalisme et Évolutionnisme: Quelles Convergences ?, *Economies et Sociétés*, HS 35(1), pp. 191-217.

Brousseau, E. (2000) Processus Evolutionnaires et Institutions : Quelles alternatives à la rationalité parfaite ?, *Revue Economique*, 51(5), pp. 1185-1213.

Burt, R. S. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

Burt, R. S. (1995) Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, *Revue Française de Sociologie*, 36(4), pp. 599-628.

Caillé, A. (1989) "Embedded" ou "Disembedded" ? Contextualité et indépendance des ordres. Quelques réflexions à partir de K. Polanyi, F. von Hayek et J. Baechler, *Revue du Mauss*, 3, pp. 141-150.

Caillé A. (1993) *La démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, Paris, La Découverte, 300 p.

Caillé, A. (2009) De l'encastrement (embeddedness) au politique. Pensée des ordres et pensée du contexte, in Caillé, A. (éd.), *Théorie Anti-Utilitariste de l'Action. Fragments d'une sociologie générale*, Editions La Découverte, Collection Textes à l'appui/Bibliothèque du Mauss.

Callon, M. (1986) Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc, *L'Année sociologique*, 36, pp.169-208

Callon, M. (1998) *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell Publishers.

Callon, M. & Law, J. (1997) L'irruption des non-humains dans les sciences humaines : quelques leçons tirées de la sociologie des sciences et des techniques, in Dupuy, J-P. & Livet, P. (éds.), *Les limites de la rationalité. Tome 1*, Paris, La Découverte.

Campbell, J. (2010) Institutional Reproduction and Change, in Morgan, G., Campbell, J., Crouch, C., Pedersen, O. K. & Whitley, R. (éds.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, New York, Oxford University Press.

Campo, S., Guerre, E., Perrigne, I. & Vuong, Q. (2011) Semiparametric estimation of first-price auctions with risk averse bidders, *Review of Economic Studies*, 78(1), pp. 112-147.

Cangiani M. (2008) Polanyi : une voix du siècle passé ?, *Revue du MAUSS permanente*, (en ligne) <http://www.journaldumauss.net/spip.php?article388>

Cangiani, M. & Maucourant, J. (2008) *Essais de Karl Polanyi*, Paris, Seuil.

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

Catani, M. (1987) Tirage au sort et apprezzatori dans un village du Bas Salento (Pouilles, Italie), *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 277-284.

Centre Régional de la Propriété Forestière de Lorraine-Alsace. (2006) Schéma Régional de Gestion Sylvicole de Lorraine, Forêt Privée Française, 80 p.

Chalayer, M. (2011) Quel avenir pour la scierie française ?, *La Forêt Privée – Revue Forestière Européenne*, 317, pp. 38-40.

Chapon, P. (1961) Contribution à l'étude des prix sur le Marché Français des Sciages Chênes (Recherches sur la période 1949-1957), *Annales de l'Ecole Nationale des Eaux et Forêts et de la Station de Recherches et Expériences*, 18(2), pp.133-329.

Chavance, B. (2007) *L'économie institutionnelle*, Collection Repères, Paris, La découverte.

Chavet, M. & Chavet, P. (2011) Cours indicatif au M³ réel sur écorce des bois sur pied, découpe commerciale – Janvier-Février 2011 *La Forêt Privée - Revue Forestière Européenne*, 317, pp. 48-49.

Chiappori, P. A. (1984) Sélection naturelle et rationalité absolue des entreprises, *Revue Economique*, 35(1), pp. 87-107.

Choby, A. (2006) Ventes de bois. Du rififi à l'ONF : la vente de Champagnole annulée, *Le bois international*, p. 6.

Coase, R. (1937) The nature of the firm, *Economica*, 4, pp. 386-405.

Coase, R. (1985) The new Institutional Economics, *American Economic Review*, 88, pp. 72-74.

Cochoy, F. (1998) L'âne de Buridan revisité : l'homme économique moderne entre marketing et normalisation des produits, *Gérer et Comprendre*, [en ligne] 54, pp. 81-94, Disponible sur : http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/17/88/57/PDF/Gener_et_comprendre_1_ane_de_Buridan_revisite_.pdf

Cochoy, F. (1999) De l'embarras du choix au conditionnement du marché. Vers une socio-économie de la décision, *Cahiers internationaux de sociologie*, 106, pp. 145-173

Cochoy, F. (2002) *Une sociologie du packaging, ou l'âne de Buridan face au marché*, Paris, Presses Universitaires de France.

Cochoy, F. (2004) *La captation des publics. C'est pour mieux te déduire, mon client...*, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail.

Cochoy, F. & Dubuisson-Quellier, S. (2000) Introduction. L'étude des professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand, *Sociologie du travail*, 42(3), pp. 359-368.

Cohen, E. & Mougeot, M. (2001) *Enchères et Gestion Publique*, Paris, La Documentation Française.

Colboc, G. (2004) *Les ventes aux enchères*, Paris, Larousse.

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

Collier, R. B. & Collier, D. (1991) *Shaping the political arena: Critical junctures, the labor movement, and regime dynamics in Latin America*, Princeton, Princeton University Press.

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

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

Conseil de l'Europe (2000) Convention pénale sur la corruption et rapport explicatif, Strasbourg, Editions du Conseil de l'Europe, 83 p.

Convert, B. (2001) Le renouveau de la sociologie économique, *Journal des Anthropologues*, 84, pp. 87-110.

Corbin, A. (1914) The Law and the Judges, *Yale Review*, 3(N.S), pp. 234-238.

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

Costa, S. & Préget, R. (2008) Les invendus dans les ventes publiques de bois sur pied, *Revue Forestière Française*, 60(1), pp. 74-78.

Cowan, R. (1990) Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in, *Journal of Economic History*, 50, pp. 541-567.

Cowan, R. & Gunby, P. (1996) Sprayed to Death : Path-Dependence, lock-in and Pest Control Strategies, *The Economic Journal*, 106, pp. 521-542.

Cummins, J. (1994) Investment under uncertainty: Estimates from panel data on Pacific Northwest forest products firms, *Working Paper*, New York, Columbia University.

Cuisenier, J. (1987) Aventure, capture : le contrôle de l'aléatoire par le pêcheur en mer, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 209-218.

Cypel, S. (2008) Comment "Bernie" les a tous bernés, *Le Monde*, [en ligne], édition du 16 février 2008, Disponible sur : http://www.lemonde.fr/economie/article/2008/12/16/comment-bernie-les-a-tous-bernes_1131653_3234.html

D'Almeida, N. & Merran, S. (2002) Le corps glorieux des institutions : analyse de l'esthétique mobile de l'uniforme professionnel, *Recherches en communication*, 17, pp. 61-75.

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*, Vol. 25, Bureau de la jurisprudence générale.

Dang, A-T. & Mangolte, P-A. (2002) Endogénéisation des règles sociales et évolutionnisme culturel chez Friedrich A. Hayek, *L'Actualité économique*, 78(3), pp. 321-345.

Darreau, P. (1998) Institutions et croissance économique selon North, in Hoareau, J & Texier, P. (éds.), *Anthropologies juridiques. Mélanges Pierre Braun. Cahiers de l'Institut d'Anthropologie Juridique*, Limoges, Presses Universitaires de Limoges, 856 p.

Darwin, C. (1906) *L'origine des espèces*, Paris, Librairie C. Reinwald, Schleicher Frères éditeurs.

Daubrée, L. (1912) *Statistique et Atlas des Forêts de France, Tome 2*, Paris, Imprimerie Nationale.

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

David, P. (1997) Path Dependence and The Quest for Historical Economics: One More Chorus of the Ballad of QWERTY, *Discussion Papers in Economic and Social History*, 20, University of Oxford, 48 p.

David, P. (2007) Path dependence: a foundational concept for historical social science *Cliometrica*, n°1, p. 91-114.

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

Decenière Ferrandière, H. (1960) Origine des forêts domaniales, *Revue Forestière Française*, 4, pp. 237-249.

- Deeg, R. (2001) Institutional change and the uses and limits of path dependency: The case of German finance, *MPIfG Discussion Paper*, 01/6.
- Del Degan, B. & Massé, B. (2008) Étude sur les modalités et les impacts du nouveau mode de mise en marché des bois, Rapport final dans le cadre du Livre vert : La forêt pour construire le Québec de demain, MRNF, 196 p.
- Deltas, G. (1999) Auction Size and Price Dynamics Sequential Auctions, Bureau of Economics & Business Research, *Working Paper 98-0117*, Urbana Champaign, University of Illinois, Department of Economics.
- Deltas, G. & Kosmopoulou, G. (2004) Bidding in Sequential Auctions: 'Catalogue' vs. 'Order-of-Sale' Effects, *Economic Journal*, 114(492), pp. 28-54.
- Demesse, N., Persuy, A. & Fischer R. (1976) *France, ta forêt fout le camp !*, Paris, Stock.
- Demeulenaere, P. (2004) La formation des désaccords sur les normes de la vie économique, *L'Année sociologique*, 54(2), pp. 539-564.
- Demsetz, H. (1967) Towards a theory of property rights, *American Economic Review*, 57(2), pp. 347-359.
- Denzau, A. & North, D. (1994) Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47(1), pp. 3-31.
- Dequech, D. (2003) Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology, *Journal of Economic Issues*, 37(2), pp. 461-470.
- Didry, C. & Vincensini, C. (2010) Au-delà de la dichotomie marché-institutions: l'institutionnalisme de Douglass C. North face au défi de Karl Polanyi, *Revue française de socio-économie*, 1(5), pp. 205-224.
- Di Maggio, P. (1990) Cultural Aspects of Economic Action and Organisation, in Friedland, R., Robertson, A. F. (Eds.), *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, New York, Aldine de Gruyter.
- Dockès, P. (2002) La nouvelle économie "institutionnelle", l'évolutionnisme et l'histoire, Journées d'étude "Institutionnalisme et évolutionnisme, confrontations autour de perspectives empiriques, organisées par le Centre Walras, Lyon 2-3 décembre 2002.
- DRAAF Lorraine. (2012) Plan Pluriannuel Régional de Développement Forestier de Lorraine 2012 – 2016, 20 p.
- Druez, N. & Lorent, P. (2010) La Chine fait flamber le chêne wallon, *Le Soir*, 29 octobre 2010, p. 28.
- Dubuisson-Quellier, S. (2006) « De la routine à la délibération » Les arbitrages des consommateurs en situation d'achat, *Réseaux*, 1(135-136), pp. 253-284.

Dubuisson-Quellier, S. (2009) La consommation comme pratique sociale, in Steiner, P. & Vatin, F. (éds.), *Traité de sociologie économique*, Paris, Presses Universitaires de France.

Dupuy, J-P. (1992) *Le Sacrifice et l'envie. Le libéralisme aux prises avec la justice sociale*, Paris, Calmman-Lévy, 374 p.

Durkheim, É. (1887) La science positive de la morale en Allemagne, *Revue philosophique*, [en ligne]. 24, pp. 33 à 142 et 275 à 284, Disponible sur : <http://dx.doi.org/doi:10.1522/cla.due.sci2>

Durkheim, É. (1991) *De la division du travail social*, Paris, Coll. Quadrige, PUF, (1^{ère} édition : 1893).

Durlauf, N. (2008) Path dependence, in Durlauf, N. & Blume L. (éds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Steven, Palgrave Macmillan.

Duroure, R. (1982) Propositions pour une politique globale forêt-bois. Rapport Duroure, *Revue Forestière Française*, NS, 115 p.

Duruy, V. (1885) *Histoire des Romains : depuis les temps les plus reculés jusqu'à l'invasion des barbares, Volume 6*, Paris, Hachette.

Eisenstadt, S. (1964) Institutionalization and Change, *American Sociological Review*, 29(2), pp. 235-247.

Eldredge, N. & Gould, S. (1972) Punctuated equilibria: an alternative to phyletic gradualism, in Schopf, T. J. M. (éd.), *Models in paleobiology*, San Francisco, Freeman, Cooper & Co.

Elliott, E. D. (1985) The Evolutionary Tradition in Jurisprudence, *Columbia Law Review*, 85(38), pp. 38-94.

Elyakime, B., Laffont, J-J., Loisel, P. & Vuong, Q. (1994) First price sealed bid auctions with secret reservation prices, *Annales d'Economie et de Statistique*, 34, p. 115-141.

Elyakime, B. & Loisel, P. (1998) Un modèle d'enchères de bois sur pied, *Economie et Prévision*, 132-133, pp. 93-101.

Elyakime, B. & Loisel, P. (2005) An Optimal Standing Timber Auction?, *Journal of Forest Economics*, 11, 107-120.

Elyakime B. & Cabanettes A. (2009) How to improve the marketing of timber in France?, *Forest Policy and Economics*, 11(3), pp. 169-173.

Eme, B. (2008) Economie sociale et solidaire : Autonomie, encastrement et régulations, "VIIIemes Rencontres internationales du Réseau Inter-Universitaire de l'Economie Sociale et Solidaire, Barcelone : Espagne (2008)", 21 p.

Engelbrecht-Wiggans, R. (1994) Sequential Auctions of Stochastically equivalent Goods, *Economic Letters*, 44, pp. 87-90.

ENGREF Ed. (1977) Chronologie forestière (de Philippe Auguste à Louis XIII), *Revue Forestière Française*, 29, NS, pp. 4-6.

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

Etzioni, A. (1986a) Founding A New Socioeconomics, *Challenge*, pp. 13-17.

Etzioni, A. (1986b) Socio-Economics: A Proposal for a New Interdisciplinary Field, *Journal of Social Behavior and Personality*, 1(4), pp. 475-482.

Etzioni, A. (1986c) The case for a multiple-utility conception, *Economics and Philosophy*, 2, pp. 159-183.

Faisceau-Lavanne (1829) Recherches statistiques sur les Forêts de la France, Paris, A. J. Kilian, Librairie rue de choiseul, n°3.

Favereau, O. (1989) Marchés internes, marchés externes, *Revue économique*, 40 (2), pp. 273-328

FCBA. (2011) Perspectives de valorisation de la ressource de bois d'œuvre feuillus en France, 83 p.

FCBA. (2012) Memento FCBA, [en ligne]. 42 p. Disponible sur : http://www.fcba.fr/documentation/plaquettes/memento_2012.pdf

von der Fehr, N. (1994) Predatory Bidding in Sequential Auctions, *Oxford Economic Papers*, 46, pp. 345-356.

Ferey, S. (2009) Histoire et méthodologie de l'analyse économique du droit contemporaine, in Deffains, B. & Langlais, E. (éds.), *Analyse économique du droit. Principes, méthodes, résultats*, Bruxelles, De Boeck.

Férin, J. (2006) Le manque de matière première inquiète la Lorraine, *Le bois International*, pp. 35-36.

Fligstein, N. (2001) Le mythe du marché, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 139(3), pp. 3-12.

FNCOFOR. (2006) Pourquoi la FNCOFOR approuve le contrat Etat-ONF 2007-2011 ?, Note de commentaire, 3 p.

Fontan, J-M. & Pineault, E. (2006) Quel renouveau pour la sociologie économique ?, *Revue Interventions économiques* [en ligne], 33, Disponible sur : <http://interventionseconomiques.revues.org/735>

Forestier, S. (2006) Les exploitants forestiers en colère contre l'ONF, *Le Parisien*, [en ligne] édition du 20 février 2006, Disponible sur : <http://www.leparisien.fr/oise/les-exploitants-forestiers-en-colere-contre-l-onf-20-02-2006-2006758108.php>

- Foucault, M. (1975) *Surveiller et punir, Naissance de la prison*, Paris, Gallimard.
- Frank, R. H., Gilovich T. & Regan, D. T. (1993), Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), pp. 159-171.
- French Timber. (2007) *Perspectives des marchés des produits bois, De l'aménagement intérieur et de la construction en Chine*, 187 p.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press.
- Gaffiot, F. (1934) *Dictionnaire illustré Latin Français*, Paris, Hachette.
- Gale, I. L. & Hausch, D. B. (1994) Bottom-Fishing and Declining Prices in Sequential Auctions, *Games and Economic Behavior*, 7, pp. 318-331.
- Gallon (de), Officier de la maîtrise des eaux de Rochefort. (1725) *Conférence de l'Ordonnance de Louis XIV du mois d'Août 1669 sur le fait des Eaux et Forests, avec celles des Rois Prédécesseurs de Sa Majesté, les Edits, Déclarations, Coûtumes, Arrêts, Règlements, & autres Jugements, tant anciens que modernes, rendus avant & en interprétation de ladite Ordonnance, depuis l'an 1115 jufqu'à present*, Paris, Tome 1, Veuve Saugrain & Pierre Prault, Tome 2, Guillaume Saugrain.
- Gamblin, B. & Grandadam, P. (2002) L'exploitation en régie, un atout face aux chablis ? L'exemple de l'alsace, *Revue Forestière Française*, NS, 54, pp. 147-154.
- Gandal, N. (1997) Sequential Auctions of Interdependent Objects: Israeli Cable Television Licenses, *Journal of Industrial Economics*, 45(3), pp. 227-244.
- Garcia-Parpet, M-F. (1986) La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp. 3-15.
- Garfinkel, H. (1967) *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Gartland, M. (2005) Interdisciplinary views of sub-optimal outcomes: Path dependence in the social and management sciences, *Journal of Socio-Economics*, 34, p. 686-702.
- Gaymard, H. (2010) L'Office National des Forêts, Outil d'une volonté, Rapport à Monsieur le Président de la République, *La Documentation française*, 66 p.
- Genschel, P. (2006) Path Dependence, in Beckert, J. & Zafirovski, M. (éds.), *International encyclopedia of economic sociology*, New York, Routledge.
- Geertz, C. (2003) *Le Souk de Sefrou. Sur l'économie du bazar*, Saint-Denis, Editions Bouchenne, (1^{ère} édition en anglais : 1979).
- GIPEBLOR. (2007) *Etat des lieux PEFC Lorraine*, Nancy, 96 p.
- GIPEBLOR. (2010a) *Evolution des modes de vente de bois feuillus en forêt publique lorraine et implications sur les entreprises*, Nancy, 4 p.

- GIPEBLOR. (2010b) Chiffres d'emplois sur la filière bois 2000/2009, Nancy, 7 p.
- GIPEBLOR. (2011) Connaître les besoins actuels et à venir des industries lourdes s'approvisionnant en Lorraine Projet ALCF n°14, 5 p.
- Gioud, A. (1952) L'Exploitation et le sciage des bois dans le Jura français, *Revue de géographie de Lyon*, 27(2), pp. 99-131.
- Goffman, E. (1973) *La mise en scène de la vie quotidienne, Tome 1 : La présentation de soi*, Paris, Les Editions de Minuit.
- Goffman, E. (2003) *Les rites d'interaction*, Paris, Les Editions de minuit (1^{ère} édition : 1974).
- Gould, J. & Ferguson, C. (1991) *Théorie microéconomique*, Paris, 5^{ème} édition, Economica.
- Gould, S. J. (1991) *La vie est belle*, Seuil, Paris.
- Gould, S. J. (1992) *The Panda's Thumb: More Reflections in Natural History*, New York, W. W. Norton & Company.
- Gouldner, A. (1960) The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, *American Sociology Review*, 25, pp. 161–178.
- Gourvès, V. (2004) La filière-bois aujourd'hui : un monde complexe, *Revue Forestière Française*, 56, NS, pp. 30-38.
- Graham, I. (1999) The construction of electronic markets, PhD Thesis, Edinburgh.
- Granovetter, M. (1973) The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), pp. 1360 - 1380.
- Granovetter, M. (1981) Toward a Sociological Theory of Income Differences, in Berg, I. (éd.), *Sociological Perspectives on Labor Market*, New York, Academic Press.
- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481 - 510.
- Granovetter, M. (1990) The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda, in Friedland, R. & Robertson A. F. (éds.), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, New York, Aldine de Gruyter.
- Granovetter, M. (1992) Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis, *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- Granovetter, M. (2000) *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Paris, Desclée de Brouwer, Sociologie économique.
- Granovetter, M. (2005) The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), pp. 33-50.

Granovetter, M. & McGuire, P. (1998) The making of an industry: Electricity in the United States, in Callon, M. (éd.), *The Law of Markets*, Oxford, Blackwell.

Greif, A. & Laitin, D. D. (2004) A Theory of Endogenous Institutional Change, *American Political Science Review*, 98, pp. 633-652.

Greenwood, R. & Hinings, C. (1996) Understanding Radical Organizational Change: Bringing together the Old and the New Institutionalism, *The Academy of Management Review*, 21(4), pp. 1022-1054.

Guennif, S. & Plociniczak, S. (2002) De l'arrangement privé à l'arrangement social: enforcement et réseaux en échange économique, *Working Paper CEPN*, 9.

Guillard, J. (1982) De la vie des expressions. Petite réflexion d'un béotien sur le langage, *Revue Forestière Française*, 34(4), pp. 329-332.

Guillon, P. (1974) Première esquisse de la filière bois française en 1970, *Revue Forestière Française*, 26(4), pp. 259-288.

Guittard-Maury, M-F. (2008) Variations autour du tu quoque mi fili, *Revue française de psychanalyse*, 72(4), pp. 1009-1020.

Guyot, C. (1886) *Les forêts lorraines jusqu'en 1789*, Nancy, Crépin-Leblond.

Haile, P. (2001) Auctions with Resale Markets: An Application to U.S. Forest Service Timber Sales, *American Economic Review*, 91(3), pp. 399-427.

Hall, P. A. & Taylor, R. C. R. (1997) La science politique et les trois néo-institutionnalismes, *Revue française de science politique*, 47(3-4), pp. 469-496.

Hall, R. & Hitch, C. (1939) Price Theory and Business Behaviour, *Oxford Economic Papers*, 2, pp. 12-45.

Hansen, R. (1985) Empirical testing of auction theory, *American Economic Review*, 75(2), pp. 156-159.

Hansen, R. (1986) Sealed-bid versus open auctions: The evidence, *Economic Inquiry*, 24(1), pp. 125-142.

Hardy, C. (2005) Les droits du débiteur en redressement judiciaire, Thèse pour le Doctorat en Droit, Université de Reims Champagne-Ardenne, Faculté de droit et de sciences politiques, 405 p.

Hardy, J., Currie F. & Ye, Z. (2005) Cultural and Political Embeddedness, Foreign Investment and Locality in Transforming Economies: The Case of ABB in Poland and China, *Competition and Change*, 9(3), pp. 277-297.

Hassoun, J-P. (2000) Le surnom et ses usages sur les marchés à la criée du Matif. Contrôle social, fluidité relationnelle et représentations collectives, *Genèses*, 41, pp. 5-40.

Hathaway, O. A. (2001) Path Dependence in the Law: The Course and Pattern of Change in a Common Law Legal System, *Iowa Law Review*, 86, pp. 101-165.

Hayek, F. (1967) *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, University of Chicago Press.

Hayek, F. (1973) *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1, Chicago, University of Chicago Press.

Hayek, F. (1988) *The Fatal Conceit*, Chicago, University of Chicago Press.

Hayek, F. (1991) The Trend of Economic Thinking, in Bartley, W. W. (éd.), *The collected works of F. A. Hayek*, Chicago, University of Chicago Press.

Hell, B. (1987) De la nécessité du hasard. Les gestes de chasse des équipes communales (France de l'Est), *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 201-208.

Hendricks, K., Porter, R. & Spady, R. (1989) Random reserve prices and bidding in OCS drainage auctions, *Journal of Law and Economics*, 32, pp. 83-106.

Hendricks, K., Porter, R. & Wilson, C. (1994) Auction for oil and gas leases with an informed bidder and a random reservation price, *Econometrica*, 62, pp. 1415-1444.

Hérodote (1971) *Hérodote : L'Enquête. Thucydide : Histoire de la guerre entre les Péloponnésiens et les Athéniens*, Collection Bibliothèque de la Pléiade, Paris, Gallimard.

Heyman, J., Orhun, Y. & Ariely, D. (2004) Auction fever: The effect of opponents and quasi-endowment on product valuations, *Journal of Interactive Marketing*, 18(4), pp. 7-21.

Hirshleifer, J. (1985) The Expanding Domain of Economics, *The American Economic Review*, 75(6), pp. 53-68.

Hirschman, A. (1982) Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?, *Journal of Economic Literature*, 20(4), pp.1463-1484.

Hodgson, G. M. (1998) The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 166-192.

Hodgson, G. M. (2000) What Is the Essence of Institutional Economics?, *Journal of Economic Issues*, 34 (2), pp. 317-329.

Hodgson, G. M. (2006) What Are Institutions?, *Journal of Economic Issues*, 40(1), pp. 1-25.

Hofstadter, R. (1944) *Social Darwinism in American Thought, 1860-1915*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Holmes, O. (2004) *The Path of Law*, Kessinger Publishing Co, (1^{ère} édition : 1897).

Huault, I. (1998) Embeddedness et théorie de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter, *Annales des mines - Gérer et Comprendre*, 52, pp. 73-86.

Husson, J-P. (1987) La Forêt Lorraine. Etude de Géographie Humaine, Thèse, Metz, 20 juin 1987. 923 p.

Husson, J-P. (1991) *Les hommes et la forêt en Lorraine*, Paris, Editions Bonneton.

Insee Lorraine. (2009) Ecoscopie des Vosges, *Economie Lorraine*, [en ligne]. 158-159, Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=17&ref_id=14399

Insee Lorraine. (2012) Emplois et entreprises du bois en Lorraine : une filière bien implantée, *Economie Lorraine*, [en ligne]. 277, Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/insee_regions/lor/themes/EL/EL277/EL277.pdf

Insee Lorraine. (2009) Ecoscopie des Vosges, *Economie Lorraine*, [en ligne]. 158-159, Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=17&ref_id=14399

Inventaire Forestier National. (2007) La diffusion des résultats des inventaires annuels. Principes et illustrations *L'IF*, 17, 8 p.

Inventaire Forestier National. (2010a) La forêt française. Les résultats issus des campagnes d'inventaire 2005 à 2009. Les résultats pour la région Lorraine, 28 p.

Inventaire Forestier National. (2010b) La forêt française. Les résultats issus des campagnes d'inventaire 2005 à 2009. Les résultats pour la région Alsace, 23 p.

Jacob, F. (1977) Evolution and Tinkering, *Science*, New Series, 196(4295), pp. 1161-1166.

Jeitschko, T. D. (1999) Equilibrium price paths in Sequential Auctions with Stochastic supply, *Economics Letters*, 64, pp. 67-72.

Johnson, R. N. (1979) Oral auction versus sealed bids: An empirical investigation, *Natural Resources Journal*, 19(2), pp. 315-335.

Joussé, D. (1772) *Commentaire sur l'ordonnance des eaux et forêts du mois d'août 1669*, Paris, Chez Debure l'ainé, Quai des Augustins, à l'image S. Paul.

Juillot, D. (2003) La filière bois française. La compétitivité enjeu du développement durable, *Revue Forestière Française*, 55(3), pp. 191-295.

Karpik, L. (1989) L'économie de la qualité, *Revue Française de Sociologie*, 30(2), pp. 187-210.

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

Karpik, L. (2009) Eléments de l'économie des singularités, in Steiner, P. & Vatin, F. (éds.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.

Kirat, T. (2003) L'ordre concurrentiel au sein de la science juridique : l'analyse économique du droit, in Rainelli, M. (éd.), *L'ordre concurrentiel. Mélanges en l'honneur d'Antoine Pirovano*, Paris, Editions Frison-Roche.

Kirat, T. (2005) Richard Posner, le juge et le pragmatisme : un regard critique, Journée d'étude : Le pragmatisme et les sciences sociales, ENS de Cachan.

Klemperer, P. (2002) What Really Matters in Auction Design, *Journal of Economic Perspectives*, 16(1), pp. 169–189.

Klemperer, P. (2004) *Auctions: Theory and Practice*, Princeton, Princeton University Press.

Koch, J., Eisend, M. & Petermann, A. (2009) Path Dependence in Decision-Making Processes: Exploring the Impact of Complexity under Increasing Returns, *BuR Business Research Journal*, 2(1), pp. 67-84.

Koebelé, F. (1971) Modes et procédés des ventes de bois en République Fédérale Allemande. Etude comparative avec la réglementation française (2^{ème} partie), *Revue Forestière Française*, 23(2), pp. 289-294.

Koput, K., Conaway, M. & Olson, D. (2010) The Horse's Hoof: Social Identity, Path Dependence and Path Creation in the Equine Industry, in Schreyögg, G. & Sydow, J. (éds.), *The Hidden Dynamics of Path Dependence. Institutions and Organizations*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Koscinski, W. (2008) Le feu au bois, *Le bérêt qui fume*, 60, p. 9.

Kreps, D. (1990) Corporate Culture and Economic Theory, in Alt, J. & Shepsle, K. (eds.), *Perspective on Positive Political Economy*, New York, Cambridge University Press.

Krishna, V. (2010) *Auction Theory*, 2nd edition, Burlington, Elsevier.

Kruch, J-P. (2010) Les onze tableaux de l'hôtel de ville de Raon-L'Etape vus de près et dans l'ordre, in Rothiot, J-P. & Husson, J-P. (eds), *Actes des 11èmes Journées d'Etudes Vosgiennes 16, 17 et 18 octobre 2009*, Nancy, Imprimerie Thorax.

Ku, G. (2000) Auctions and auction fever: Explanations from competitive arousal and framing, *Kellogg Journal of Organization Behavior*, pp. 1–32.

Ku, G., Malhotra, D. & Murnighan J. (2005) Towards a competitive arousal model of decision-making: A study of auction fever in live and Internet auctions, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 96, pp. 89-103.

Lagarde, M. (1984a) De l'aliénabilité des forêts domaniales (Commentaire de l'article L. 62 du Code du domaine de l'Etat), *Revue Forestière Française*, 36(2), pp. 156-163.

Lagarde, M. (1984b) Un droit domanial spécial : le régime forestier. Contribution à la théorie du domaine, Thèse pour le Doctorat d'Etat en Droit, Université des Sciences Sociales de Toulouse.

Lagueux, M. (1989) Ordre spontané et darwinisme méthodologique chez Hayek, in Dostaler, G. & Éthier, D. (éds.), *Friedrich Hayek, philosophie, économie et politique*, Montréal-Paris, Cahiers de l'ACFAS-Economica.

Lambson, V. E. & Thurston, N. K. (2006) Sequential auctions: Theory and evidence from the seattle fur exchange, *RAND Journal of Economics*, 37(1), pp. 70-80.

Latour, B. (1993) *Petites leçons de sociologie des sciences*, Paris, La Découverte.

Latour, B. (2007) Une sociologie sans objet ? Note théorique sur l'interobjectivité, in Debary, O. & Turgeon, L. (éds.), *Objets & Mémoires*, Québec, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, Presses de l'Université Laval.

Laville, F. (1998) Modélisation de la rationalité limitée: de quels outils dispose-t-on ?, *Revue économique*, 49(2), pp. 335-365.

Laville, J-L. (2002) L'association comme lien social, *Connexions*, 77(1), pp. 43-54.

Laville, J-L. (2004) Encastrément et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss, *Sociologia del Lavoro*, supplemento al n°93, pp. 11-25.

Laville, J-L., Lévesque, B. & This Saint-Jean, I. (2000) La dimension sociale de l'économie selon Granovetter, in Granovetter, M. (éd.), *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer.

Laville, J-L. & Nyssens, M. (2003) L'entreprise sociale : éléments pour une approche théorique, *Les Actes du Colloque Le capital social*, GRIS, Université de Rouen, pp. 53-67.

Lazega, E. (2009) Théorie de la coopération entre concurrents, in Steiner, P. & Vatin, F. (éds.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.

Leffler, K. B., Rucker, R. R. & Munn, I. A. (2000) Transaction costs and the collection of information: presale measurement on private timber sales, *Journal of Political Economics*, 99, pp. 1060-1087.

Le Velly, R. (2002) La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands, *Sociologie du travail*, 44 (1), pp. 37-53

Le Velly, R. (2007) Le problème du désencastrement, *Revue du MAUSS* semestrielle, 29, juin 2007, p. 241-256

Lévesque, B. (2006) La sociologie économique : genèse, actualité et évaluation, *Revue Interventions économiques* [En ligne], 33, Disponible sur : <http://interventionseconomiques.revues.org/737>

Lévesque, B., Bourque, G. L. & Forgues, E. (1997) La sociologie économique de langue française : originalité et diversité des approches, *Cahiers internationaux de sociologie*, 103, pp. 265-294.

Lévesque, B., Bourque, G. L. & Forgues, E. (2001) *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.

- Levi, M. (1997) A Model, a Method and a Map: Rational Choice, in Lichbach, M. & Zuckerman, A. (éds.), *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Li, H. & Tan, G. (2000) Hidden reserve prices with risk averse bidders, *Working paper*, Vancouver, University of British Columbia.
- Li, T. & Perrigne, I. (2003) Timber Sale Auctions with Random Reserve Prices, *The Review of Economics and Statistics*, 85(1), pp. 189-200.
- Liebowitz, S. & Margolis, S. (1995) Path Dependence, Lock-in and History, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11, pp. 205-226.
- Liebowitz, S. & Margolis, S. (2000) Path Dependence, in Bouckaert, B. & De Geest, G. (éds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lusht, K. (1994) Order and Price in a Sequential Auction, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 8, pp. 259-266.
- Macaulay, S. (1963) Non-contractual relations in business: A preliminary study, *American Sociological Review*, 28(1), pp. 55-67.
- Machlup, F. (1946) Marginal Analysis and Empirical Research, *The American Economic Review*, 36(4), pp. 519-554
- MacKenzie, D. (2009) Veblen, Hayek, and Coase and the History of Institutional Economics, *HES Conference*, Denver Colorado.
- MacKenzie, D., Millo, Y. (2003) Constructing a Market, Performing Theory: the Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange, *American Journal of Sociology*, 109 (1), pp. 107-145.
- Magatti, M. (2004) Après la nouvelle sociologie économique. Quelques pistes théoriques et de recherche, *Sociologia del Lavoro*, supplemento al n°93, pp. 45-61.
- Mahoney, J. (2000) Path Dependence in Historical Sociology, *Theory and Society*, 29, pp. 507-548.
- Mahoney, J. (2001) Path Dependent Explanations of Regime Change: Central America in Comparative Perspective, *Studies in Comparative International Development*, 36(1), pp. 111-141.
- Mantzavinos, C. (2008) *Individus, institutions et marchés*, Paris, Coll. Sociologies, PUF.
- Mantzavinos, C., North, D. & Shariq, S. (2009) Apprentissage, Institutions et Performance Economique, *L'Année Sociologique*, 59(2), pp. 469-492.
- Marciano, A. (2006) Economists on Darwin's theory of social evolution and human behaviour, *Papers on Economics and Evolution*, Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group, 1, pp. 1-25.

Marciano, A. (2009) Why Hayek is a Darwinian (after all)? Hayek and Darwin on social evolution, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71, pp. 52-61.

Maresca, B. & Picard, R. (2010) Les propriétaires forestiers sont attachés à leur patrimoine mais peu motivés par son exploitation commerciale, Crédoc, *Consommation et Modes de vie*, 228.

Marniesse, S. (2000) Approches théoriques de la dynamique des microentreprises dans les pays en développement, *Document de travail*, 6, DIAL (Développement, Institutions & Analyses de Long terme).

Marquette, E. (2011) L'évolution de la contractualisation en Lorraine, Colloque international du 16 septembre 2011 Mobiliser plus de bois et développer la scierie de résineux, Epinal, Regionwood.

Marshall, A. (1991) Analogies mécaniques et biologiques en économie *Revue française d'économie*, 6(1), pp. 103-113, (1^{ère} publication 1898).

Marty, G. (2005) Adjugé, vendu ! Les mécanismes d'enchères : du modèle économique à la construction sociale du marché, Université de Nancy, 106 p.

Marty, G. & Préget, R. (2010) A Socio-economic Analysis of French Public Timber Sales, *Journal of Sustainable Forestry*, 29(1), pp. 15-49.

Marwell, G. & Ames, R. (1981) Economists Free Ride, Does Anyone Else?: Experiments on the Provision of Public Goods. IV, *Journal of Public Economics*, 15(3), pp. 295-310.

Maskin, E. & Riley, J. (1985) Auction Theory with private values, *American Economic Review*, 75, pp. 150-155.

Matras-Guin, J. (1987) Vente et tirage au sort dans les criées en gros du poisson, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 227-234.

Mauget-Vielpeau, L. (2002) *Les ventes aux enchères publiques*, Paris, Economica.

Maule, A., Hockey, G. & Bdzola, L. (2000) Effects of timepressure on decision-making under uncertainty: Changes in affective state and information processing, *Acta Psychologica*, 104, pp. 283-301.

McAfee, P. & Vincent, D. (1992) Updating the Reserve Price in Common Value Auction, *American Economic Review*, 82(2), pp. 512-518.

Mead, W. J. (1967) Natural Resource Disposition Policy: Oral auction vs. Sealed Bids, *Natural Resource Journal*, 7, pp. 194-224.

Meaume, E. (1862) *Programme du cours élémentaire de législation et de jurisprudence professé à l'école impériale forestière, 2^{nde} partie*, Nancy, Veuve Raybois, imprimeur de l'école Impériale forestière.

- Meaume, E. (1856) *Commentaire du code forestier. Ouvrage présentant la solution des difficultés soulevées par l'interprétation de la loi du 26 mai 1827, et de l'ordonnance rendue pour son exécution, Tome 1*, 2^{ème} édition, Paris, I. L. G. J.
- Menezes, F. & Monteiro, P. (2003) Synergies and Price Trends in Sequential Auctions, *Review of Economic Design*, 8(1), pp. 85-98.
- Méo, J. (1980) Quelques réflexions sur la filière bois, *Revue Forestière Française*, NS, pp. 368-373.
- Merton, R. C. (1973) Theory of Rational Option Pricing, *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4, pp. 141-83.
- Mingione, E. (2004) Embeddedness/Encastrément, *Sociologia del Lavoro*, supplemento al n°93, pp. 26-44.
- Morrill, C. (2006) Institutional Change and Interstitial Emergence: The Growth of Alternative Dispute Resolution in Powell, W. W. & Jones, D. L. (éds.), *How Institutions Change*, Chicago, University of Chicago Press.
- Mougeot, M. (2001) Enchères, gestion publique et concurrence sur le marché, in Cohen, E. & Mougeot, M. (éds.), *Enchères et Gestion Publique*, Paris, La Documentation Française.
- Mougeot, M. & Naegelen, F. (1991) Malédiction du vainqueur et rationalité économique, *Revue Economique*, 1, pp. 29-50.
- Moureau, N. & Sagot-Duvaurox, D. (2003) La construction sociale d'un marché : l'exemple du marché des tirages photographiques, 11-13 Décembre : Colloque Conventions et Institutions Approfondissements théoriques et contribution au débat politique, Univ. Paris X Nanterre.
- Muniesa, F. & Callon, M. (2009) La performativité des sciences économiques, in Steiner, P. & Vatin, F., *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.
- Myerson, R. B. (1981) Optimal Auctions Design, *Mathematics of Operations Research*, 6(1), pp. 58-73.
- Naegelen, F. (1986) La malédiction du vainqueur dans les procédures d'appels d'offres, *Revue économique*, 37(4), pp. 605-636.
- Naegelen, F. (1988) *Les mécanismes d'enchères*, Paris, Economica.
- Nelson, R. & Winter, S. (1982) *An evolutionary Theory of economic Change*, Harvard University Press.
- Nee, V. (2005) The New Institutionalisms in Economics and Sociology, Smelser, N. & Swedberg, R. (éds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd edition, Princeton, Princeton University Press.

- Nee, V. & Ingram, P. (1998) Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange and Social Structure in Brinton, M. C. & Nee, V. (éds.), *The New Institutionalism in Sociology*, Stanford, Stanford University Press.
- Némoz-Rajot, H. (1998) Le régime forestier: une mosaïque moderne et évolutive, *Revue Forestière Française*, 50(1), pp. 10-19.
- Niederer, A. (1987) Paroles et Textes pour chaque jour. Le tirage au sort de versets bibliques, *Ethnologie française*, 17(2/3), pp. 336-341.
- Noce, V. (1996) Drouot laisse passer les enchères. Chiffre d'affaires en baisse, la maison doit gérer la fin de son monopole [en ligne]. *Libération*, édition du 2 février, Disponible sur : <http://www.liberation.fr/vous/0101173159-drouot-laisse-passer-les-encheres-chiffre-d-affaires-en-baisse-la-maison-doit-gerer-la-fin-de-son-monopole>.
- North, D. (1981) *Structure and change in economic history*, New York, Norton.
- North, D. (1988) Ideology And Political/Economic Institutions, *Cato Journal*, 8(1), pp. 15-28.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- North, D. (1991) Institutions, *Journal of Economic Perspective*, 5(1), pp. 97-112.
- North, D. (1994) Economic performance trough time, *American Economic Review*, 84(3), pp. 359-368.
- North, D. (2005) *Le processus de développement économique*, Paris, Éditions d'Organisation.
- North, D., Summerhill, W. & Weingast, B. (2000) Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America, in Bueno de Mesquita, B. & Root, H. (éds.), *Governing for Prosperity*, New Heaven & London, Yale University Press.
- Nullans, L. (2007) Le changement des modes de ventes de bois en forêt publique française : une analyse du point de vue de la nouvelle économie des institutions, Nancy, AgroParisTech-ENGREF, 80 p.
- Ockenfels, A., Reiley, D. & Sadrieh, A. (2006) Online Auction, in Hendershott, T. (éd.), *Economics and Information Systems, vol. 1*, Amsterdam, Elsevier.
- Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- ONF. (2001) Contrat Etat-ONF (2001-2006), Paris.
- ONF. (2003a), Stockage du bois de hêtre, *Les Rendez-vous Techniques de l'ONF*, 1, 21 p.
- ONF. (2003b), La mobilisation des bois en forêts publiques en 2002 et les prix obtenus aux grandes ventes de l'automne 2002, *Revue Forestière Française*, 55(2), pp. 155-174.

- ONF. (2004), Chronique... En bref, *Revue Forestière Française*, 56(6), pp. 585-588.
- ONF. (2006a) Contrat Etat-ONF 2007-2011, Paris.
- ONF. (2006b) Projet d'établissement 2007-2011, Paris.
- ONF. (2007) Les ventes de bois des forêts publiques en 2007, *Revue Forestière Française*, 54(2), pp. 163-173.
- ONF. (2008a) Ventes de bois des forêts publiques. Textes essentiels, St-Just-La-Pendue, 315 p.
- ONF. (2008b) Les ventes de bois des forêts publiques en 2007, *Revue Forestière Française*, 60(3), pp. 381-393.
- ONF. (2009a) 10 ans après les tempêtes de 1999... La forêt se relève, Dossier de presse, Paris.
- ONF. (2009b) Contrats d'approvisionnement en bois façonné : bilan et perspectives 3 ans après, *L'Actu de l'Elu forestier*, 2.
- ONF. (2010a) Les ventes de bois des forêts publiques en 2009, *Revue Forestière Française*, 62(2), pp. 43-54.
- ONF. (2010b) 2009 : une année difficile de restructuration qui prépare l'avenir, Rapport de développement durable 2009 de l'ONF Lorraine.
- ONF. (2011) Les ventes de bois des forêts publiques en 2010, *Revue Forestière Française*, (1), pp. 69-80.
- Orléan, A. (2005) La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales, *L'Année sociologique*, 55(2), pp. 279-306.
- Orléan, A. (2009) *De l'euphorie à la panique : penser la crise financière*, CEPREMAP, Paris, Editions ENS.
- Ostrom, E. (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York, Cambridge University Press.
- Paarsh, H. (1992) Empirical models of auctions and an application to British Columbian timber sales, *Working Papers No. 9212*, London, University of Western Ontario
- Paarsh, H. (1997) Deriving an estimate of the optimal reserve price: An application to British Columbian timber sales, *Journal of Econometrics*, 72(2), pp. 333-357.
- Parthenay, C. (2005) Herbert Simon : rationalité limitée, théorie des organisations et sciences de l'artificiel, Groupe Réseaux Jean Monnet, *Working Papers 2005-07*, Université Paris-Sud 11.

- Pélissier, M. (2002) La portée des analogies biologiques chez Alfred Marshall, *Cahiers d'Economie Politique*, 42, pp. 7-27.
- Pempel, T. J. (1998) *Regime Shift: Comparative Dynamics of the Japanese Political Economy*, New York, Cornell University Press.
- Penrose, E. (1952) Biological analogies in the theory of the firm, *American Economic Review*, 42(5), pp. 804-819.
- Perrigne, I. (2003) Random reserve prices and risk aversion in timber sales, *Working Paper*, University Park, The Pennsylvania State University.
- Peyton Young, H. (1996) The Economics of Convention, *The Journal of Economic Perspectives*, 10(2), pp. 105-122
- Picory, C. (1999) De l'usage des procédures d'enchères dans l'allocation des fréquences radioélectriques, *Communications & Stratégies*, NS, 36, pp. 71-110.
- Pierson, P. (1994) *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*, New York, Cambridge University Press.
- Pierson, P. (2000) Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics, *The American Political Science Review*, 94(2), pp. 251-267.
- Pierson, P. (2001) *The New Politics of the Welfare State*, Oxford, Oxford University Press.
- Pisani-Ferry, J. (2001) Introduction, in Cohen, E. & Mougeot, M. (éds), *Enchères et gestion publique*, Paris, La Documentation française.
- Pitchik, C. & Schotter, A. (1988) Perfect Equilibria in Budget-Constrained Sequential Auctions: an Experimental Study, *RAND Journal of Economics*, 19, pp. 363-388.
- Plociniczak, S. (2002) Action économique et relations sociales : un éclairage sur la notion d'encastrement chez Karl Polanyi et Mark Granovetter, *Working paper CEPN*, 7, pp. 1-22.
- Polanyi K., (1983) *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard (1^{ère} édition 1944).
- Portes, A. & Sensenbrenner, J. (1993) Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action, *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1320-1350.
- Posner, R. (2003) *Law, pragmatism, and democracy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Powell, W. & Di Maggio, P. (1991) *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- Préget, R. (2006) *Commercialisation du bois : amélioration des procédures d'enchères*, Rapport pour la Région Lorraine, 32 p.

- Préget, R. & Waelbroeck, P. (2012) What is the cost of low participation in French timber auctions?, *Applied Economics*, 44(11), pp. 1337-1346.
- Prevot, H. (1993) *L'économie de la forêt. Mieux exploiter un patrimoine*, Aix-en-Provence, Edisud.
- Puech, J. (2009) *Mise en valeur de la forêt française et développement de la filière bois, Mission confiée à Jean Puech, ancien ministre, Rapport remis à Monsieur Nicolas Sarkozy Président de la République*, Paris, La Documentation française, 75 p.
- Puffert, D. (1999) Path Dependence in Economic History, Institute for Economic History, [en ligne]. University of Munich, Disponible sur : http://www.vwl.uni-muenchen.de/ls_komlos/pathe.pdf
- Puffert, D. (2000) The Standardization of Track Gauge on North American Railways, 1830-1890, *The Journal of Economic History*, 60(4), pp. 933-960.
- Puffert, D. (2003) Path Dependence, Network Form, and Technological Change, in Sundstrom, W., Guinnane, T. & Whatley, W. (éds.), *History Matters: Economic Growth, Technology, and Population*, Stanford, Stanford University Press.
- Puffert, D. (2008) Path Dependence, in Whaples, R. (éd.), *EH.Net Encyclopedia*, [en ligne]. 10 Février, Disponible sur : <http://eh.net/encyclopedia/article/puffert.path.dependence>.
- Quémin, A. (1994) L'espace des objets. Expertises et enchères à Drouot-Nord, *Genèses*, 17, pp. 52-71.
- Quémin, A. (1997) *Les commissaires-priseurs : la mutation d'une profession*, Paris, Anthropos.
- Quicherat, L. & Chatelain, E. (1958) *Dictionnaire Français-Latin*, Paris, Hachette.
- Reitel, F. (1992) Le rôle de l'armée dans la sauvegarde des forêts en Lorraine aux XIXe et XXe siècles, *Les Cahiers Lorrains*, 3-4, pp. 323-332.
- Rémy, J. (1990) La chaise, la vache et la charrue. Les ventes aux enchères volontaires dans les exploitations agricoles, *Etudes Rurales*, 117(3), pp. 159-177.
- Rémy, J. (1993) La canne et le marteau. Le cercle enchanté des ventes aux enchères, *Ethnologie française*, 23(4), pp. 562-578.
- Rémy, J. (1998) Désastre ou couronnement d'une vie ? La vente aux enchères à la ferme, *Ruralia*, 3, pp. 67-90.
- Rérat, B. (1998) Les ventes informatisées, *Forêt Entreprise*, 124(6), pp. 45-47.
- Rérat, B. (2006) Quel approvisionnement pour les scieries françaises ?, *Forêts de France*, 494, pp. 10-13.

Rich, A. (1859) *Dictionnaire des Antiquités romaines et grecques, accompagné de 2 000 gravures d'après l'antique*, Paris, Librairie de Firmin Didot, Frères et Fils.

Richter, A. (2011) Perspectives de valorisation de la ressource de bois d'œuvre feuillus en France, Etude commandée au FCBA pour le compte de la Direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires, Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire, Paris, 83 p.

Riley, J. & Samuelson, W. (1981) Optimal auctions, *The American Economic Review*, 71(3), pp. 381-392.

Ring, P. & van de Ven, A. (1994) Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships, *The Academy of Management Review*, 19(1), pp. 90-118.

Riou-Nivert, P. (2009) Les dégâts subis par les forêts du fait de tempêtes ou de sécheresses : des fléaux en progression, *Responsabilité & Environnement*, 53, pp. 82-88.

Rizza, R. (2008) Néo-institutionnalisme sociologique et nouvelle sociologie économique : quelles relations ?, *Revue Interventions économiques* [En ligne], 38, mis en ligne le 01 décembre 2008, URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/292>

Robin, E. (2008) Evolution du contrôle économique et financier de l'Etat dans le contexte de modernisation de l'Office national des forêts, *La Revue du Trésor*, 6, pp. 403-405.

Rodriguez, J. (2008) De la charité publique à la mise au travail ? Autour du Speenhamland Act, *La Vie des Idées*, 23 septembre 2008, en ligne à l'adresse : <http://www.laviedesidees.fr/De-la-charite-publique-a-la-mise.html>.

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

Roland, G. (2004) Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, *Studies in Comparative International Development*, [en ligne]. 38(4), pp. 109-131, Disponible sur : <http://emlab.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf>

Roth, A. (2007) Repugnance as a Constraint on Markets, *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), pp. 37-58.

Roy, W. (1997) *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, Princeton, Princeton University Press.

Rubin, P. (1977) Why Is the Common Law Efficient? *The Journal of Legal Studies*, 6(1), pp. 51-63

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

Sargent, A. J. (1968) *The economic policy of Colbert*, New York, B. Franklin.

- Schaeffer, L. (1949) Tarifs rapides, tarifs lents, *Revue Forestière Française*, 1, pp. 7-13.
- Schickler, E. (2001) *Disjointed Pluralism: Institutional Innovation and the Development of the U.S. Congress*, Princeton, Princeton University Press.
- Schotter, A. (1981) *The economic theory of social institutions*. Cambridge and New York, Cambridge University Press.
- Schreyögg, G. & Sydow, J. (2010) *The Hidden Dynamics of Path Dependence. Institutions and Organizations*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Scott, W. & Meyer, J. (1994) The Rise of Training Programs in Firms and Agencies, in Scott, W. & Meyer, J. (éds.), *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*, Thousand Oaks, California, Sage Publications.
- Sen, A. K. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), pp. 317–344.
- Sewell, W. (1987) Theory of Action, Dialectic and History: Comment on Coleman, *American Journal of Sociology*, 93(1), pp. 166-172.
- Sewell, W. (1996) Three Temporalities : Toward an Eventful Sociology, in Mc Donald, T. J. (éd.), *The Historic Turn in the Human Sciences*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Simon, H. (1947) *Administrative Behavior. A study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, traduction française par Pierre-Emmanuel Dautzat, Paris, Economica, 1983.
- Simon, H. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99-118
- Simon, H. (1959) Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, *The American Economic Review*, 49(3), pp. 253-283.
- Simon, H. (1995) Rationality in Political Behavior, *Political Psychology*, 16(1), Special Issue: Political Economy and Political Psychology, pp. 45-61.
- Simon, H. (1997) *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason Volume 3*, London, Massachusetts Institute of Technology Press.
- Simon, P. (2008) Le marché des enchères publiques en France, Paris, Journal officiel de la République française, Avis et rapports du Conseil économique et social, 204 p.
- Smelser, N. & Swedberg, R. (2005) *The Handbook of Economic Sociology, 2nd edition*, Princeton, Princeton University Press.
- Smith, A. (1991) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, Tome 1*, Paris, GF-Flammarion, (1^{ère} édition : 1781).

Smith, C. (1990) *The social construction of value*, Berkeley & Los Angeles, University of California Press.

Smith, C. (1993) Auctions: From Walras to the Real World, in Swedberg, R. (éd.), *Explorations in Economic Sociology*, pp. 176-192.

Stack, M. & Gartland, M. (2003) Path Creation, Path Dependency, and Alternative Theories of the Firm, *Journal of Economic Issues*, 37(2), pp 487-494.

Steinbach, F. & Husson, J-P. (2004) Palimpsestes et héritages des polémopaysages dans les massifs du Saillant de Saint-Mihiel, Actes du colloque Forêt, archéologie et environnement 14 – 16 décembre 2004.

Steiner, P. (2002) Encastrement et sociologie économique, in Huault, I. (éd.), *La construction sociale de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter*, Colombelles, Editions Management et Société.

Steiner, P. (2011) *La sociologie économique*, 4^{ème} édition, Paris, Collection Repères, La Découverte, (1^{ère} édition : 1999).

Steiner, P. & Vatin, F. (2009) *Traité de sociologie économique*, Paris, Collection Quadrige, PUF.

Steinmo, S. (2010) Néo-institutionnalisme historique, in Boussaguet, L., Jacquot, S. & Ravinet, P. (éds.), *Dictionnaire des politiques publiques*, 3^{ème} édition actualisée et augmentée, Paris, Presses de Sciences Po.

Swedberg, R. (1994) *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.

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

Swedberg, R. & Granovetter, M. (1994) La sociologie économique, *Revue du MAUSS*, 3, pp. 115 – 140.

Swidler, A. (1986) Culture in Action: Symbols and Strategies, *American Sociological Review*, 51(2), pp. 273-286.

Sydow, J., Schreyögg, G. & Koch, J. (2009) Organizational Path Dependence: Opening the Blac Box, *Academy of Management Review*, 34(4), pp. 689–709.

Tambour, J. (1856) *Des voies d'exécution sur les biens des débiteurs dans le droit romain et dans l'ancien droit français: avec un appendice sur les effets de la saisie-arrêt dans le droit actuel*, Vol. 2, Paris, Ed. A. Lacour.

Terreaux, J-P. & Jeandupreux, L. (1996) Filière bois. L'internationalisation confirmée, *Revue Forestière Française*, 48(3), pp. 241-248.

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

This Saint-Jean, I. (2005) Peut-on définir la sociologie économique ?, *L'Année Sociologique*, 55(2), pp. 307-326.

Thurnwald, R. (1932) *Die menschliche Gesellschaft in ihren ethno-soziologischen Grundlagen, Vol. 3, Werden, Wandel und Gestaltung der Wirtschaft im Lichte der Völkerforschung*. Berlin, Walter de Gruyter.

Tinel, B. (2004) Que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise ?, *Cahiers d'économie politique*, 46(1), pp. 67-89.

Tissot, L. & Veyrassat, B. (2001) *Trajectoires technologiques, Marchés, Institutions. Les pays industrialisés, 19e-20e siècles. De la dépendance du contexte à la dépendance de sentier*, Berne, Peter Lang.

Titmuss, R. (1997) *The Gift Relationship: from Human Blood to Social Policy*, London, London School of Economics Books.

Torring, J. (1999) Towards a Schumpeterian workfare postnational regime: path-shaping and path-dependency in Danish welfare state reform, *Economy and Society*, 28(3), pp. 369-402.

Tranquart, V., Costa, S. & Guégan, S. (2005) Les coûts résultant des transactions commerciales du Sapin-Epicéa dans le massif des Vosges, *Revue Forestière Française*, 57(3), pp. 331-344.

Triglia, C. (2002) *Sociologie économique*, Paris, Collection U, Armand Colin.

Tullock, G. (1977) Economics and Sociobiology: A comment, *Journal of Economic Literature*, 15, pp. 502-506.

Van Nieuwaal, K. (2009) Path dependency: A resistance to controversies, in Schreyögg, G. & Sydow, J. (éds.), *The Hidden Dynamics of Path Dependence: Institutions and Organizations*, Palgrave Mc Millan, Basingstoke, Hampshire.

Vanderporten, B. (1992) Timing of Bids at Pooled Real Estate Auctions, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 5(3), pp. 255-267.

Vanstaevel, B. (2004) Utiliser un barème ou un tarif de cubage sur pied, *Forêts de France*, 472, pp. 25-26.

Veblen, T. (1898) Why is Economics not an Evolutionary Science?, *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), pp. 373-397.

Veblen, T. (1970) *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard (1^{ère} édition 1899).

Veblen, T. (1990) *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, New Brunswick, Transaction Publishers (1^{ère} édition : 1919).

Velthuis, O. (2003) Symbolic meanings of prices: Constructing the value of contemporary art in Amsterdam and New York galleries, *Theory and Society*, 32, pp. 181-215.

Vignau, L. (1970) Répertoire des textes législatifs et réglementaires parus entre le 15 mars et le 1^{er} juin 1970, *Revue Forestière Française*, 4, p. 497.

Vincent, D. (1995) Bidding off the wall: Why reserve prices may be kept secret, *Journal of Economic Theory*, 65, pp. 345-356.

Viney, R. (1977) L'évolution du commerce des bois, *Revue Forestière Française*, 29, NS, pp. 27-37.

Walras, L. (1926) *Éléments d'économie politique pure, ou Théorie de la richesse sociale*, Paris, R. Pichon et R. Durand-Auzias.

Waters, C. K. (1986) Natural Selection Without Survival of the Fittest, *Biology and Philosophy*, 1, pp. 207-225.

Weir, M. & Skopol, T. (1983) State Structures and Social Keynesianism: Responses to the Great Depression in Sweden and the United States, *International Journal of Comparative Sociology*, 24, pp. 4-29

Whited, T. L. (2000) *Forests and peasant politics in modern France*, New Haven, Yale University Press.

Williamson, O. (1975) *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.

Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, relational contracting*, New York, Free Press, a Division of Macmillan Inc.

Wrong, D. H. (1981) The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology, *American Sociological Review*, 26, 2, pp. 183-193.

Zajonc, R. (1965) Social Facilitation, *Science*, New Series, 149(3681), pp. 269-274.

Zelizer, V. (1979) *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*, New York, Columbia University Press.

Zelizer, V. (1985) *Pricing the priceless child: the changing social value of children*, Princeton, Princeton University Press.

Zelizer, V. (1988) Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda, *Sociological Forum*, 3(4), pp. 614-634.

Zelizer, V. (1992) Repenser le marché. La construction sociale du marché aux bébés aux Etats-Unis, 1870-1930, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 94, pp. 3-26.

Zelizer, V. (2006) Le commerce de l'intimité, *Sciences Humaines*, 177, pp. 40-41.

Zelizer, V. (2010) *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Zukin, S. & Di Maggio, P. (1990) *Structures of Capital: the Social Organization of the Economy*, New York, Cambridge University Press.

Zuscovitch, E. (1990) Progrès technique, évolution économique et sélection naturelle, *Revue française d'économie*, 5(4), pp. 105-139.

Résumé

A travers cette thèse nous apportons un éclairage sociologique au débat engagé depuis des décennies sur la problématique de la mise en vente des bois publics. A ce titre, nous étudions, dans la première partie de la thèse, le système d'enchères qui reste encore le principal mode de vente utilisé par l'Office National des Forêts. Nous identifions les conditions d'encastrement de ces ventes, considérant que les comportements des participants sont déterminés par l'interaction complexe de facteurs économiques, socio-structuraux, politiques, cognitifs, institutionnels formels et informels. Nous montrons à cette occasion que l'intérêt accordé à l'enchère réside dans sa capacité à trouver collectivement un consensus sur la valeur et l'allocation des lots de bois. Dans la deuxième partie de la thèse, nous analysons l'évolution récente du cadre institutionnel appliqué aux ventes de bois publics en nous appuyant sur les notions de construction sociale des institutions et de dépendance au chemin. Nous y démontrons que, malgré le verrouillage institutionnel organisé autour de l'enchère pendant plusieurs siècles, le développement des contrats d'approvisionnement, à la suite des tempêtes de 1999 et de l'action concertée d'une partie de la filière bois, marque l'émergence d'un embranchement institutionnel en matière de vente de bois publics. La présentation des facteurs économiques et non économiques mis en avant par les partisans de chacun des deux modes de vente nous amène à conclure que la double trajectoire institutionnelle (enchères/contrats d'approvisionnement) devrait dans l'avenir permettre de répondre aux différentes problématiques d'approvisionnement propres à la filière bois.

Mots-clé : Bois public, contrat d'approvisionnement, dépendance au chemin, embranchement institutionnel, encastrement, enchère, institution, sociologie économique.

The sociology of commercial institutions: the case of selling public timber in Lorraine.

Abstract

This thesis gives a sociological perspective on a debate that started more than thirty years ago, concerning the choice of methods for selling public timber. For this reason, the first part of the thesis focuses on the study of the auction system – the main selling method still used by the French National Forest Service. We have identified the conditions of the embeddedness of auctions, considering that during the exchanges actors are influenced by the complex interaction of economic, socio-structural, politic, cognitive, formal and informal institutional factors. We have shown that the point in using auctions has to do with its capacity to collectively find a consensus about the value and the distribution of timber lots. In the second part of the thesis, we have analyzed the recent evolution of the institutional framework applied to the public timber sales by leaning on the concepts of “the social construction of institutions” and “path dependence”. We have demonstrated that, despite the institutional lock-in that has been organized around the auction (since) for many centuries, the raise of supply contracts – due to the storms of 1999 and the planned action of a part of the timber industry – has indicated the outbreak of an institutional junction regarding the selling methods of public timber. After the presentation of the economic and non-economic factors underlined by the supporters of both selling methods we have concluded that in the future the double trajectory (auction/supply contracts) should be kept, since it should make it easier to find solutions to the various supply-related problems of the timber industry.

Keywords: Public timber, supply contract, path dependence, institutional junction, embeddedness, auction, institution, economic sociology.

Discipline : Sociologie