



HAL
open science

Les invendus dans les ventes publiques de bois sur pied

Sandrine Costa, Raphaële Préget

► **To cite this version:**

Sandrine Costa, Raphaële Préget. Les invendus dans les ventes publiques de bois sur pied. *Revue forestière française*, 2008, 60 (1), pp.74-78. 10.4267/2042/17241 . hal-01072434

HAL Id: hal-01072434

<https://hal.science/hal-01072434v1>

Submitted on 28 Jan 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

LES INVENDUS DANS LES VENTES PUBLIQUES DE BOIS SUR PIED

De tout temps et quasiment partout en France, on constate que plusieurs lots restent invendus à l'issue des ventes aux enchères publiques de bois sur pied. Ainsi, 45 % des lots de bois sur pied n'ont pas été adjugés lors des ventes aux enchères de Lorraine durant l'automne 2003. Or, l'existence de lots invendus est significative d'une inadéquation entre l'offre et la demande. Dans le souci d'améliorer la commercialisation des bois de l'ONF, cette inadéquation a été étudiée dans le cadre d'un contrat de recherche mené au Laboratoire d'Économie forestière de Nancy.

Dans cet article, nous proposons de synthétiser les trois types d'arguments qui sont avancés dans notre rapport (Costa et Préget, 2004) pour expliquer la persistance de ces lots invendus. Premièrement, il existe une inadéquation quantitative, c'est-à-dire que le volume de bois offert est parfois trop élevé par rapport à la demande des acheteurs. Pour appuyer cette réflexion, les bilans récapitulatifs annuels régionaux et nationaux des ventes de bois sur pied ont été utilisés. Deuxièmement, l'inadéquation est qualitative : certains lots ne correspondent pas aux attentes des acheteurs potentiels. Pour déterminer les caractéristiques des lots invendus, nous avons travaillé à partir des résultats des ventes d'automne 2003 de Lorraine. Enfin, troisièmement, c'est le mode de commercialisation qui apparaît mal approprié et semble favoriser indirectement l'existence d'invendus ; cette réflexion critique s'appuie sur une analyse théorique du déroulement des enchères.

Y A-T-IL TROP DE BOIS MIS EN VENTE ?

Une explication des méventes peut être l'inadéquation quantitative de l'offre à la demande due à des contraintes de capacité trop restrictives du côté des acheteurs et à une saturation de la demande, ou à une certaine rigidité des prix. Dans ces deux cas, les lots invendus ne sont pas nécessairement différents des lots adjugés.

Le volume de bois total mis sur le marché découle d'une décision de récolte qui n'est pas nécessairement en accord avec les besoins réels de la filière-bois qui eux-mêmes évoluent d'une année à l'autre. On remarque que certains lots ne font l'objet d'aucune offre, ce qui est particulièrement dérangeant dans le cadre d'une vente aux enchères. Il existe probablement un volume de bois maximum que l'ONF peut écouler dans une région à un moment donné indépendamment des critères de prix et de qualité.

La rigidité des prix à la baisse peut également expliquer une partie des invendus. Dans le cas des ventes lorraines de 2003, les prix de retrait n'expliquent pas la totalité des invendus puisque 22 % des lots n'ont suscité aucune offre. Toutefois, 52 % des lots invendus le sont parce que la meilleure offre proposée n'a pas été jugée suffisante.

La comparaison de l'évolution, en volume et en prix, des lots vendus et des lots invendus de 1992 à 2002 permet de tirer plusieurs enseignements qui reposent essentiellement sur la nette distinction entre la période favorable au marché du bois avant les tempêtes de 1999 et le

contexte de crise qui a suivi. On constate notamment que le taux d'invendus⁽¹⁾ a fortement progressé à partir de 1999. Ce phénomène est particulièrement marqué en Lorraine, région fortement touchée par les tempêtes de 1999 (cf. figure 1, ci-dessous).

De manière générale, jusqu'en 1999, les invendus, sans être nuls, sont négligeables par rapport aux vendus avant les tempêtes, et ce quelles que soient l'essence ou la région considérées. De plus, les lots invendus sont essentiellement de faible valeur. Comme on le voit sur la figure 2 (ci-dessous) pour la Lorraine, le prix moyen au m³ des invendus (défini à partir du prix de retrait du lot) est bien inférieur au prix moyen des lots vendus. Il existe donc un reliquat structurel d'invendus que nous qualifions de bois invendables. Ainsi, l'existence d'invendus s'explique par le fait que certains lots ne sont pas rentables et donc pas vendables, même à bas prix, pour des raisons de qualité, de conditions d'exploitation, ou autre.

FIGURE 1

TAUX D'INVENDUS EN LORRAINE

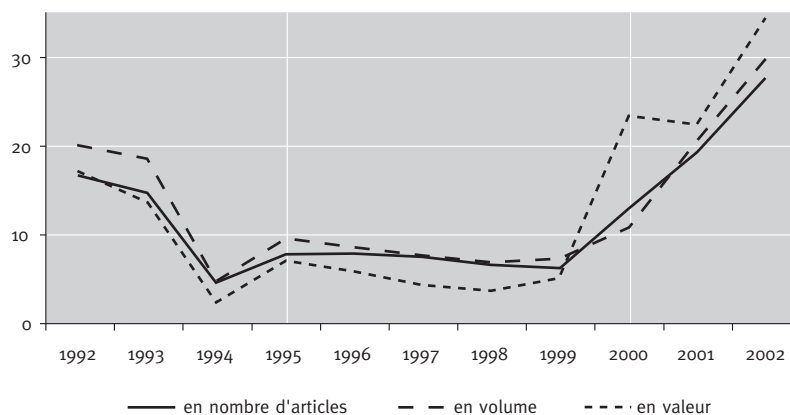
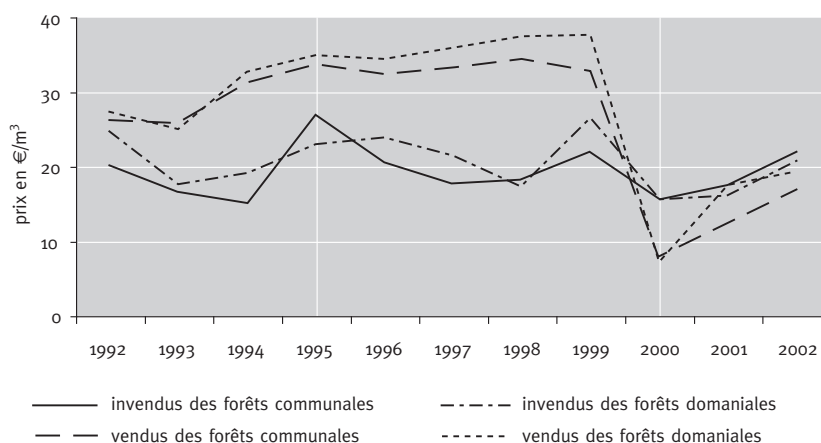


FIGURE 2

ÉVOLUTION DES PRIX EN LORRAINE



(1) Le taux d'invendus annuel est défini comme le rapport du stock d'invendus au 31 décembre sur les mises en vente tout au long de l'année, les mises en vente étant définies comme la somme des ventes de l'année et du stock d'invendus en fin d'année.

Du fait des tempêtes de décembre 1999, le marché du bois en France, et notamment en Lorraine, a été fortement perturbé et, naturellement, les années qui suivent sont plutôt atypiques. Par un effet cumulatif, le stock d'invendus fin 2002 n'est plus négligeable et, combiné à une détérioration des ventes, le taux d'invendus annuel atteint un niveau particulièrement préoccupant. Il ne s'agit plus simplement d'une inadéquation qualitative de l'offre à la demande. En 2000, l'écart de prix moyen entre vendus et invendus a complètement disparu. Dans ces conditions, il est clair que le stock d'invendus recouvre les invendus structurels que sont les lots invendables, mais également des invendus conjoncturels qui reflètent pour partie une offre de bois supérieure à la demande.

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DES LOTS INVENDUS ?

Une analyse réalisée sur les ventes d'automne 2003 de Lorraine⁽²⁾ permet d'aborder le problème des invendus de manière qualitative en mettant en évidence les caractéristiques des lots invendus.

Au niveau d'une vente, les lots vendus lors de l'enchère sont dits "adjugés" tandis que les autres correspondent à ce que nous appelons les "invendus". Le taux d'invendus global de la campagne correspond à 45 % des lots. Il est intéressant dans l'analyse de ces invendus de distinguer ceux qui ont reçu une ou plusieurs offres de prix mais qui ont été "retirés" par l'ONF, de ceux qui n'ont suscité aucune offre, c'est-à-dire les "sans offre" ou encore les non soumissionnés. Un second statut décompose les invendus en deux autres sous-ensembles, à savoir : les lots "négociés", c'est-à-dire vendus à l'amiable après les enchères et les lots dits "non vendus", car toujours non vendus au 31 décembre 2003. Le tableau I détaille ainsi le statut des lots de bois pour les ventes d'automne 2003 de Lorraine.

TABLEAU I Répartition des lots selon leur statut

Statut final \ Statut intermédiaire		Vendu		Non vendu	Total
		Adjugé	Négocié		
Adjugé		1 235 (55 %)			1 235 (55 %)
Invendu	Retiré		109 (5 %)	427 (19 %)	536 (24 %)
	Sans offre		43 (2 %)	448 (20 %)	491 (22 %)
Total		1 235 (55 %)	152 (7 %)	875 (39 %)	2 262 (100 %)

Toutes essences confondues, les lots adjugés sont en moyenne plus gros et concernent des arbres de plus petite dimension que les lots invendus pour les ventes d'automne 2003 de Lorraine. Néanmoins, comme nous venons de le rappeler, les ventes d'automne 2003 se placent dans un contexte encore difficile. Les invendus ne sont pas tous des lots invendables qui résultent d'une inadéquation qualitative de l'offre et de la demande. Certains invendus s'expliquent par une inadéquation quantitative et correspondent à des invendus conjoncturels qui ne se

(2) Au cours des 10 ventes lorraines de l'automne 2003, **2 262 lots** de bois sur pied ont été mis en vente, pour un volume total dépassant **1 million de m³**, soit environ 750 000 m³ tige. Ce volume est composé à plus de 80 % par les essences principales que sont le Chêne (20 %), le Hêtre (30 %), le Sapin et l'Épicéa (30 %). 27 % des lots sont issus de forêts domaniales et 72 % de forêts communales. Par ailleurs, 54 % des lots correspondent à d'anciens invendus.

distinguent pas qualitativement des lots adjugés. Dans ces conditions, il est délicat de repérer les caractéristiques propres aux lots invendus. Cependant, des résultats propres à ce contexte atypique des ventes d'automne 2003 en Lorraine sont détaillés dans le rapport de Costa et Préget (2004). Nous n'exposerons pas plus en détail les résultats obtenus quant aux caractéristiques des lots invendus, le contexte économique et forestier ayant fortement évolué depuis 2003 tant au niveau régional qu'au niveau national.

LE MODE DE COMMERCIALISATION EST-IL APPROPRIÉ ?

S'il est possible de savoir *ex ante*⁽³⁾ quels lots seront invendus et pourquoi, cela permet de gagner du temps, soit en les modifiant immédiatement avant leur mise en vente, si c'est possible, afin qu'ils deviennent attractifs ; soit en les traitant à part. Débarrassés des lots les moins attractifs, les catalogues de ventes de l'ONF n'en paraîtront que plus beaux ; et pour un volume réduit, ils susciteraient peut-être un climat plus concurrentiel entre les acheteurs au bénéfice du vendeur. Les coûts de prospection sont importants dans les ventes de bois, aussi il pourrait être avantageux pour le vendeur d'assurer une qualité minimum des lots mis en vente afin de se constituer une réputation. En outre, ces coûts de prospection et d'estimation sont probablement répercutés sur les offres de prix. La multiplication de ces dépenses est regrettable et il serait socialement bénéfique de chercher à les réduire.

D'importants invendus remettent en cause la pertinence d'un système de commercialisation fondé sur des appels d'offres. En effet, que signifie une vente aux enchères, c'est-à-dire une mise en concurrence, avec un seul acheteur, voire même aucun, donc sans concurrence ? Quel est l'impact de l'existence d'invendus lors d'une vente par adjudication sur le volume effectivement vendu, le niveau des prix, la stratégie des acheteurs, les recettes totales du vendeur ? L'existence d'invendus dans une vente aux enchères donne une mauvaise image. Elle renforce le sentiment que le pouvoir de marché se situe du côté des acheteurs et que ce sont eux qui font les prix. De plus, la possibilité ensuite de négocier à l'amiable les lots invendus aggrave la situation, puisque cette pratique leur offre une seconde chance.

L'analyse théorique des mécanismes d'enchères s'est considérablement enrichie avec le développement de la théorie des jeux qui prend en compte les interactions stratégiques entre les agents. La théorie des enchères suppose que l'agent qui organise la vente (ici le vendeur, l'ONF) possède le pouvoir de négociation, car il a la capacité de s'engager de manière crédible sur l'ensemble des règles de vente qu'il fixe lui-même. Cette hypothèse d'engagement crédible est fondamentale dans toute l'analyse théorique des enchères qui naturellement considère au moins deux enchérisseurs actifs. La théorie des enchères offre de nombreux résultats. Toutefois, l'analyse des enchères de bois est délicate, car ces dernières se caractérisent également par de nombreux aspects particuliers. Les enchères de bois sont des enchères séquentielles de lots hétérogènes pour lesquelles il n'existe pas de modèle théorique adéquat. Par ailleurs, les enchères de l'ONF comportent certaines originalités telles qu'un prix de retrait secret et variable au vu des offres, la négociation des invendus... Bien que ces pratiques aient pour but de réduire le taux des invendus, celles-ci peuvent avoir un impact non négligeable sur le déroulement et le résultat des enchères. En effet, les enchérisseurs anticipent ces pratiques et adaptent leur stratégie d'enchère. Cela peut s'avérer néfaste pour le vendeur. Le problème de la collusion ne doit pas non plus être négligé. En effet, les enchères de bois présentent un terrain favorable aux ententes entre les acheteurs dans la mesure où ils sont peu nombreux, où il y a peu de concurrence, où beaucoup de lots sont invendus, où les enchères sont répétées, etc.

(3) *Ex ante* : avant la vente

En définitive, les invendus résultent à la fois d'inadéquations quantitative et qualitative, et du mode de commercialisation.

Les proportions relatives de ces inadéquations sont naturellement variables selon la conjoncture et probablement la région. Toutefois, que la conjoncture soit bonne ou mauvaise, que les taux d'invendus soient faibles ou élevés, une analyse des invendus est nécessaire dans la perspective d'améliorer les conditions de commercialisation des bois. Pour une question à la fois de réputation et d'efficacité, il est important de repérer au plus tôt les lots invendables. Mieux valorisées, les ventes de bois des forêts publiques ne pourront avoir qu'une meilleure image et être plus concurrentielles. En outre, il est important, premièrement, de définir un volume de bois pertinent à mettre sur le marché en fonction de la conjoncture et des besoins de la filière-bois ; deuxièmement, d'optimiser la composition des lots en fonction des attentes des acheteurs ; et enfin, il est probablement souhaitable pour le vendeur de s'engager de manière crédible sur des règles d'enchères plus efficaces comme, en particulier, de refuser les négociations amiables des invendus après les ventes.

Sandrine COSTA
Laboratoire d'Économie forestière ENGREF/INRA
AgroParisTech-ENGREF
14, rue Girardet – CS 14216
F-54042 NANCY CEDEX
(sandrine.migeon@engref.agroparistech.fr)

Raphaële PRÉGET
Laboratoire d'Économie forestière ENGREF/INRA
AgroParisTech-ENGREF
14, rue Girardet – CS 14216
F-54042 NANCY CEDEX
actuellement
INRA-LAMETA
2, place Viala
F-34060 MONTPELLIER CEDEX 1
(preget@supagro.inra.fr)

BIBLIOGRAPHIE

COSTA (S.), PRÉGET (R.). — Étude de l'adéquation de l'offre en bois de l'Office national des Forêts à la demande de ses acheteurs, rapport final ONF. — 2004. — 112 p.

LES INVENDUS DANS LES VENTES PUBLIQUES DE BOIS SUR PIED [Résumé]

Lors des enchères de bois sur pied de l'ONF, de nombreux lots restent invendus à la fin des ventes. Ceci traduit une certaine inadéquation entre l'offre et la demande de bois qu'il est nécessaire de comprendre afin d'améliorer la commercialisation des bois. Trois causes sont étudiées dans notre analyse des invendus : l'inadéquation quantitative, l'inadéquation qualitative et l'inadéquation du mode de commercialisation.

UNSOLD STOCK AT STANDING TIMBER AUCTIONS [Abstract]

There are often unsold lots at the end of ONF standing timber auction sales. This reflects a degree of mismatch between supply and demand for timber that needs to be better understood so as to improve timber sales. The article examines three causes for unsold stock – quantitative mismatch, qualitative mismatch, and inappropriate marketing method.
