

GIP ECOFOR : Economie et société

Forêt-bois : les point clés d'une filière

Elyakime B.(INRA, SAE₂ Castanet-Tolosan)

2006

L'économie forestière

- c'est en premier l'économie de la forêt
 - ① comment gérer sa forêt ?
- mais c'est aussi l'économie autour de la forêt
 - ① comment gérer forêt et territoire ?
 - ② comment optimiser les liens entre forêt et industries du bois ?

Les axes du laboratoire d'économie forestière

- un premier axe : gestion de la forêt
 - ① travaux de Couture sur la gestion de la forêt (Effets d'une politique de taxation de facteurs de production sous aversion au risque : application aux ressources naturelles.)
 - ② travaux de Stenger (An experimental study on forest owners' attitude towards risk and ambiguity : the case of windstorms.)
 - ③ travaux d'Ibanez sur la gestion pérenne de la forêt (Is sustainable forest management an efficient tool to promote the forest sector ?)

Les axes du laboratoire d'économie forestière (suite)

- un deuxième axe : forêt et biodiversité sur un territoire
 - ① travaux de Bruciamacchi, Garcia, Stenger sur la gestion de l'ensemble forêt-biodiversité (How timber harvesting and biodiversity are managed in uneven-aged forests? A cluster-sample econometric approach.)
 - ② travaux de Stenger et Normandin sur la contractualisation de la gestion l'ensemble forêt-biodiversité (Management of biodiversity in forest : feasibility, efficiency and limits of a contractual regulation?)
 - ③ travaux de Normandin et autres (Contrats Natura 2000.)

Les axes du laboratoire d'économie forestière (suite)

- un troisième axe : forêt et industrie du bois
 - ① travaux de Costa et Préget sur la gestion de la mise en marché des bois (Costa, S. ; Préget, R. Etude de l'adéquation de l'offre en bois de l'Office national des forêts à la demande de ses acheteurs, Un modèle d'estimation de la valeur des lots de bois à partir de résultats d'enchères avec invendus, Préget R. et P. Waelbroeck, 2006, Revue économique , Organisation de la mobilisation des bois : exemple de la Lorraine.)
 - ② travaux d'Ibanez et Laye sur la certification de la forêt (Ecocertification : product differentiation by distributors and coordination of producers.)

Forêt et industrie du bois : suite

un thème étudié à Nancy mais aussi à Grenoble

- ① les travaux de B. Ruffieux (Grenoble) sur la mise en marché des bois au travers du filtre de l'économie expérimentale : une question forte se pose, quelle adéquation entre le comportement des acteurs acheteurs et vendeurs de l'économie expérimentale et les acheteurs et vendeurs réels ?
- ② une autre démarche intéressante à Nancy de Marty, titre de la thèse : La construction sociale des enchères sur le marché du bois
- ③ et enfin une gestion des surproductions de bois accidentelles de Costa et Ibanez : Can wood storage be profitable? French experience after the windstorms in 1999, Journal of Forest Economics, 2005.

Gestion de la forêt et mise en marché des bois

un thème qualitatif : *quelle organisation des propriétaires forestiers pour quelle gestion de la forêt ?*

- 1 une gestion classique de la forêt : planter dense et éclaircir progressivement afin de produire de "beaux gros" bois : ONF, les privés, enchères, contrats, gré à gré
- 2 une gestion moins classique peu dense au départ : les privés, contrats, gré à gré
- 3 une gestion qui se centre sur la certification plus ou moins exigeante : avec quelle organisation des propriétaires quant à la gestion forestière et la mise en marché ?

sur la mise en marché des bois

un thème qualitatif : *quelles segmentations des procédés de mise en marché des bois ?*

- ① segmentation par le rôle du propriétaire forestier (qui est aussi vendeur de bois) : enchères Forestarn
- ② segmentation par le rôle du marchand de bois (qui achète sur pied pour trier et vendre des bois) : enchères ONF
- ③ segmentation par le rôle de l'industriel du bois (qui achète pour transformer des bois) : scieurs, papetiers

Quels travaux de recherche ?

- 1 travaux d'Elyakime, Laffont, Loisel et Vuong, sur la mise en marché de bois sur pied par soumissions cachetées avec ou sans second tour (Journal of Business and Economics Statistics, 1997, Auctioning and bargaining : an econometric study of timber auctions with secret reservation prices)
- 2 travaux d'Elyakime et Loisel sur l'asymétrie entre acheteurs (Revue Economique, 1997, Asymétrie dans des enchères à prix de retrait secret.)
- 3 travaux d'Elyakime et Loisel sur la prise en compte du volume de bois sur pied dans une soumission cachetée de bois sur pied (Economie et prévision, 1998, Journal of Forest economics, 2005, An optimal standing timber auction ?)
- 4 mais aussi un thème de recherches d'autres chercheurs : Laffont, Vuong (Structural analysis of auction data, 1996, American Economic Review, par exemple)

Pourquoi un prix de retrait du vendeur tenu secret avant la vente ?

- présence d'un second tour ?
- asymétries d'informations sur les marchés ?
- mauvaise définition du lot ?

Premiers résultats sur les enchères de bois sur pied

- 1 un prix de retrait tenu secret avant la vente n'est pas favorable au vendeur dans une soumission cachetée avec ou sans second tour (les valeurs de réserve des agents sont indépendantes les unes par rapport aux autres).
- 2 la présence de scieurs et papetiers lors de la vente n'explique pas le prix de retrait tenu secret avant la vente.
- 3 une mauvaise définition du lot pourrait générer pour le vendeur un intérêt financier à ne pas dévoiler son prix de retrait dans une enchère sur les valeurs unitaires, mais avec de forts écarts d'évaluation du volume entre acheteurs et vendeur grands (le vendeur annonce son estimation du volume)

Autres résultats

- 1 si l'écart d'estimation du volume entre acheteurs et vendeur est grand, le vendeur peut avoir intérêt à réaliser une vente en valeur unitaire (plutôt que totale) et à prix de retrait du vendeur public : tout dépend alors des coûts supplémentaires d'annonce du bon volume du lot par le vendeur
- 2 si l'écart d'estimation du volume entre acheteurs et vendeur est faible, le vendeur peut avoir intérêt à réaliser une vente en valeur totale (plutôt qu'unitaire) et à prix de retrait du vendeur public

Une démarche au service d'une problématique sur la mise en marché des bois :

La faiblesse de la profession de marchand de bois est une explication importante aux évolutions difficiles de la mise en marché des bois

- les enchères sont organisées par les propriétaires forestiers
- que proposent les acheteurs de bois ?
 - ① les OAD n'ont pas connues le succès attendu
 - ② les contrats d'approvisionnement restent peu nombreux
 - ③ le gré à gré reste important
- une contradiction s'est développée dans le système de mise en marché des bois : le couple enchères de bois sur pied-marchands de bois peut s'avérer obsolète alors que rien n'est venu en remplacement !