

Dimension organisationnelle et pratiques contractuelles foncières

Les sociétés agricoles en Roumanie

Laurence AMBLARD • Cemagref, UMR Metafort, *Mutations des activités, des espaces et des formes d'organisation dans les territoires ruraux*, Clermont-Ferrand

Jean-Philippe COLIN • IRD, UMR MOISA, *Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs*, Montpellier

Après la chute du régime de Ceausescu, une des réformes majeures conduites en Roumanie au début des années 1990 a été la privatisation de la propriété foncière, jusqu'alors collective ou étatique. La redéfinition de droits de propriété individuels privés sur la terre était supposée induire un développement des exploitations individuelles, considérées théoriquement comme plus efficaces que les formes collectives de production.

Quinze ans après la mise en œuvre des réformes, les exploitations individuelles représentent plus des trois-quarts de la superficie agricole. Cependant, contrairement aux attentes initiales, des structures à grande échelle issues de la privatisation des anciennes formes d'organisation se sont maintenues, à des degrés divers selon les régions. Les *sociétés agricoles* sont des formes associatives qui regroupent les ménages ayant décidé, au moment de la liquidation des coopératives agricoles, de regrouper leurs parcelles pour une exploitation commune. Ces structures ont hérité du capital d'exploitation des coopératives dont elles dérivent et sont généralement dirigées par des ingénieurs agronomes ayant travaillé dans ces anciennes formes d'organisation. Elles ont accès aux terres appartenant à leurs membres et interviennent par ailleurs sur l'offre comme sur la demande du marché du faire-valoir indirect.

La littérature économique sur la restructuration du secteur agricole dans les pays en

transition considère *a priori* les associations de production comme des formes collectives de production (Brooks et Meurs, 1994 ; Deininger, 1995 ; Sarris et Gavrilescu, 1997 ; Mathijs et Swinnen, 1998 ; Csaki, 2000)¹. Seule Sabates-Wheeler (2001, 2002) propose une description détaillée des associations de production dans les plaines du sud de la Roumanie, avant d'analyser les déterminants du choix des propriétaires de terre entre l'exploitation individuelle de leurs parcelles et l'exploitation au sein des associations. Par ailleurs, les études, encore peu nombreuses, qui traitent du faire-valoir indirect dans ces contextes (Vranken et Swinnen, 2006) ne prennent pas en compte la particularité des associations par rapport aux autres modes de faire-valoir.

L'objectif de cet article est de caractériser les relations foncières à la base du fonctionnement des sociétés agricoles et leurs implications sur les pratiques contractuelles foncières des acteurs, sociétés agricoles et propriétaires-membres.

Théoriquement, nous nous appuyons sur l'approche néo-institutionnelle de l'organisation, plus spécifiquement sur la théorie

1. On peut trouver des descriptions des formes associatives de production ayant émergé dans le contexte des pays d'Europe centrale et orientale dans les travaux menés en géographie (Rey, 1995 ; Von Hirschhausen, 1997). Ces analyses mettent en avant les caractéristiques des contextes locaux comme des déterminants de l'évolution des structures agricoles.

des coûts de transaction. L'organisation ne joue pas de rôle dans la théorie économique néo-classique qui la conçoit comme une simple fonction de production. Les théories néo-institutionnelles considèrent l'organisation comme un mode d'allocation des ressources alternatif au marché. Alors que la théorie des droits de propriété ne voit dans l'organisation qu'un nœud de contrats fondamentalement identiques aux contrats de marché, la théorie des coûts de transaction accorde une spécificité à l'organisation par rapport au marché, spécificité fondée sur la relation hiérarchique. Les travaux dans cette ligne se sont principalement centrés sur la question du choix du mode de gouvernance pour une transaction donnée : marché, forme hybride ou organisation, ce choix reposant sur la minimisation des coûts associés à la transaction. L'analyse des caractéristiques internes des organisations et des coûts associés demeure cependant un champ peu exploré (Ménard, 2005)².

L'analyse repose sur un travail³ de terrain réalisé par Laurence Amblard au cours de deux séjours de trois mois en 2003 et 2004 dans la commune de Sebeș (département d'Alba, Transylvanie), qui comporte quatre villages distincts : Sebeș, Răhau, Lancrâm et Petrești. Les sociétés agricoles exploitent 50 % de la superficie arable de la commune et représentent donc localement une forme d'organisation importante. Des entretiens répétés ont été menés auprès des dirigeants des sept sociétés agricoles de la commune et des enquêtes ont été réalisées auprès de 200 propriétaires-membres des sociétés agricoles des villages de Lancrâm, Răhau et Petrești.

Dans la première partie de cet article, nous montrons que les sociétés agricoles étudiées reposent sur une allocation intra-organisationnelle de la terre entre un système s'apparentant à du faire-valoir direct (FVD)

et un système correspondant à du faire-valoir indirect (FVI). La deuxième partie illustre en quoi l'organisation constitue un mode d'allocation des ressources distinct du marché. La troisième partie du texte met en évidence l'intérêt de la prise en compte du fonctionnement interne des organisations pour comprendre leur participation au marché du FVI.

L'organisation foncière interne des sociétés agricoles

Quelques mois après la loi sur le Fond Foncier n°18/1991 qui organise la dissolution des coopératives et la restitution/distribution des terres, la loi n°36/1991 définit, quant à elle, le droit des propriétaires à s'associer pour l'exploitation de leurs terres, en associations familiales sans statut juridique ou en sociétés agricoles, à statut légal. L'objectif était alors de maintenir des économies d'échelle dans la production agricole malgré la fragmentation de la structure de propriété créée par la réforme agraire, de limiter la dispersion du capital des anciennes coopératives et de s'appuyer sur leur meilleure coordination avec l'amont et l'aval des filières pour maintenir les approvisionnements (Kideckel, 1995).

1. De l'organigramme formel au fonctionnement effectif

Les sociétés agricoles se sont constituées en majorité au début des années 1990 sur la base des anciennes coopératives de production dont elles ont hérité des bâtiments et de l'outillage agricole. Les associés sont les propriétaires des parcelles formant la surface exploitée par la société. Le capital d'exploitation des sociétés agricoles est composé de la valeur des moyens de production fixes (bâtiments, équipement, animaux) ; les membres de la société détiennent ce capital sous forme de parts sociales. Légalement, les sociétés agricoles n'ont pas été conçues comme des structures orientées vers la réalisation d'un profit mais

2. Voir en particulier la page 294.

3. Ce travail a été réalisé dans le cadre d'une thèse menée à l'Agro.M, UMR MOISA, Montpellier.

Tableau 1. Les sociétés agricoles (SA) dans la commune de Sebeș en 2004

	SA Avram Iancu	SA Triticum	SA Sebeseana	SA Agrospor	SA Frația 92	SA Petrovia	SA Rahoviana
Localité	Sebeș	Sebeș	Sebeș	Lancrâm	Lancrâm	Petrești	Râhau
Surface arable en association	375 ha	336 ha	395 ha	414 ha	308 ha	319 ha	365 ha
Cultures en prestation de service							
Surface Part de la surface arable	150 ha 40 %	100 ha 30 %	218 ha 55 %	107 ha 26 %	74 ha 24 %	94 ha 29 %	155 ha 42 %
Surface cédée en FVI	80 ha	50 ha	donnée manquante	30 ha	–	16 ha	donnée manquante
Surface prise en FVI	100 ha		135 ha	–	–	–	–
Associés							
Nombre	170	360	350	400	199	350	280
Part des propriétaires urbains	50 %	50 %	50 %	25%	20 %	20 %	50 %
Surface moyenne par associé	2,2 ha	0,9 ha	1,1 ha	1,2 ha	1,5 ha	0,9 ha	1,8 ha
Salariés	17	7	13	9	6	5	5
Profil agricole	Céréales/ fourrages Élevage laitier	Céréales/ tournesol	Céréales/ tournesol, soja/ fourrages	Céréales/ tournesol/ fourrages Élevage laitier	Céréales/ tournesol, soja	Céréales	Céréales/ tournesol

Source : Laurence Amblard

comme des organisations permettant aux propriétaires-membres d'exploiter leurs parcelles. L'initiative de la création des sociétés agricoles est généralement venue des cadres agricoles issus de l'ancien secteur coopératif (anciens présidents de coopératives, ingénieurs agronomes). Leur succès dans la formation d'une nouvelle association a tenu à leur insertion locale ainsi qu'à l'image positive qu'ils avaient laissée pendant la période communiste (Stan, 2005).

Dans la commune de Sebeș, au début des années 1990, les ingénieurs disposés à créer des sociétés agricoles ont constitué des listes de propriétaires désireux de travailler leurs terres en association. Lorsque plusieurs sociétés agricoles se sont formées dans un même village, les propriétaires ont fait leur choix en fonction du cadre agricole qui se proposait comme dirigeant. Ils se sont tournés vers les ingénieurs qu'ils connaissaient ou qui avaient une bonne réputation localement. Un autre facteur ayant joué sur la

formation des sociétés agricoles est la dimension « ethnique ». Ainsi, la société agricole SA Avram Iancu à Sebeș a regroupé les propriétaires appartenant à la minorité allemande.

Avant 1989, la surface agricole de la commune de Sebeș était complètement collectivisée avec une coopérative implantée dans chaque village. Sur la base de ces anciennes coopératives, se sont constituées sept sociétés agricoles (tableau 1).

L'analyse du fonctionnement des sociétés agricoles met en lumière une distance certaine entre l'organigramme formel et leur organisation effective. Légalement, les propriétaires-associés doivent se réunir une fois par an en assemblée générale pour débattre du bilan financier de la société, des projets de culture et d'investissement pour l'année suivante et de la rétribution des associés. À échéances régulières, l'assemblée générale élit un conseil d'administration, qui constitue

l'organe exécutif de la société, et un comité de gestion chargé de contrôler les opérations financières réalisées par le conseil d'administration, ainsi que les comptes de la société. Le conseil d'administration élit à son tour, parmi ses membres, le président de l'association. Dans les sociétés agricoles étudiées, les propriétaires sont réunis en assemblée générale une à deux fois par an, généralement en février-mars et en automne. Les décisions prises par le conseil d'administration (achat d'intrants, commercialisation de la production...) sont, en principe, discutées et approuvées en assemblée générale. Dans les faits, le conseil d'administration prend la quasi-totalité des décisions liées aux activités courantes des sociétés agricoles et en informe les associés au cours des assemblées générales, au travers de rapports d'activité. Seules les propositions d'investissements (achat de matériel, d'équipement) sont soumises au vote. Au sein du conseil d'administration, l'ingénieur agronome est responsable de la structure et de la conduite des cultures. Avec le président et le comptable, il prend également l'essentiel des décisions quant à l'achat d'intrants et la valorisation des produits.

Une grande partie des propriétaires-associés ne s'implique pas dans le fonctionnement des sociétés agricoles. Parmi les membres des sociétés agricoles exploitant des terres à Sebeș et à Răhau, la moitié des propriétaires réside dans d'autres localités, tandis que dans les associations SA Agrospor, SA Frația 92 à Lancrâm et SA Patrovia à Petrești, la part des propriétaires urbains est de 20 % environ (*tableau 1*). Ces propriétaires ne participent pas du tout aux activités des associations dont ils sont membres. D'autres propriétaires, ayant des revenus suffisants par ailleurs, ne sont guère intéressés par les retours qu'ils peuvent obtenir des sociétés agricoles. Ces propriétaires sont également des propriétaires « passifs » qui ne participent pas à la prise de décision au sein des sociétés agricoles.

Le conseil d'administration, plus particulièrement ses membres permanents (ingénieur agronome et comptable) détiennent l'essentiel du pouvoir de décision. Tout d'abord, la mise en œuvre de la réforme agraire a conduit à une fragmentation extrême de la structure de propriété. Ainsi, la superficie moyenne en propriété d'un associé est comprise entre 0,9 ha et 2,2 ha selon la société (*tableau 1*). Le poids individuel des propriétaires-membres dans la prise de décision au sein des sociétés agricoles ne peut donc être que très limité. Ensuite, les asymétries d'information entre les associés et les dirigeants quant aux décisions culturelles ou à la gestion économique sont importantes car les propriétaires, même ruraux, ne disposent pas des mêmes compétences techno-économiques. En effet, pendant le régime communiste, le travail agricole était hautement spécialisé. Dans les fermes d'État et les coopératives, les ouvriers et membres-coopérateurs réalisaient seulement les tâches définies par les ingénieurs responsables⁴. Les coopérateurs se voyaient certes attribuer des lopins qu'ils pouvaient exploiter de manière individuelle. Cependant, le travail y était manuel ou attelé, l'utilisation d'intrants demeurait marginale et la production était essentiellement destinée à l'autoconsommation (Brooks et Meurs, 1994). Les dirigeants des sociétés agricoles, issus du secteur coopératif⁵, ont quant à eux, l'expérience de l'activité agricole à grande échelle et sont davantage en mesure d'affronter le nouvel environnement économique de l'agriculture. La relation entre les dirigeants des sociétés agricoles et les nouveaux propriétaires ne se réduit cependant pas à une relation d'agence sur la base d'asymétries d'information mais

4. Source : entretiens réalisés auprès d'ingénieurs ayant travaillé dans les anciennes structures de production.

5. Pour une analyse détaillée de la reproduction sociale des anciens cadres agricoles qui a accompagné le maintien du secteur associatif dans l'agriculture roumaine, voir Stan (2005).

comporte une dimension explicite de pouvoir intégrée par les deux parties. Les gestionnaires, désormais salariés des sociétés agricoles, étaient en effet les supérieurs hiérarchiques des propriétaires-membres-coopérateurs dans les anciennes coopératives. Cette relation hiérarchique s'est formellement inversée lorsque les anciens membres-coopérateurs sont (re)devenus propriétaires de la terre et du capital, mais les rapports de pouvoir préexistants se sont, dans une large mesure, maintenus. Ainsi, les dirigeants des sociétés agricoles se considèrent et sont considérés par la plupart des propriétaires-membres comme « les chefs » des associations.

Du fait de l'importance des propriétaires passifs et de la nature du rapport existant entre les associés actifs et les dirigeants des sociétés agricoles, ces derniers disposent d'une marge de manœuvre importante dans la conduite des associations. On a donc une autonomisation de fait de la technostruc-ture des sociétés agricoles par rapport à l'ensemble des propriétaires-membres qu'elle représente en principe.

2. La production agricole intra-organisationnelle : deux arrangements distincts

Les propriétaires-membres, lorsqu'ils participent au procès de production agricole, le font sur une base individuelle et non collective. On peut distinguer deux types de cultures pratiquées au sein des sociétés agricoles étudiées, auxquels correspondent deux systèmes d'exploitation distincts :

- Pour les cultures complètement mécanisées (blé, orge, tournesol, soja), la société réalise tous les travaux (les opérations culturales mécanisées étant réalisées par les salariés de la société) et verse une rémunération aux propriétaires en fonction de leur superficie.
- Pour les cultures qui ne sont pas complètement mécanisées (maïs, pommes de terre, légumes, betterave à sucre), la société prend en charge les opérations culturales mécanisées tandis que les associés réalisent les tra-

voux manuels (la récolte et éventuellement le désherbage). Les propriétaires s'acquittent du montant de la prestation de service et conservent la totalité de la production récoltée. Ils paient une avance au printemps puis la complètent quand les coûts de production totaux ont été calculés.

Dans certaines sociétés, les propriétaires ont la possibilité de moduler la prestation réalisée : pour la culture du maïs, ils peuvent décider de la mise en œuvre d'un désherbage chimique et/ou d'une fertilisation. Pour la culture de pommes de terre, les propriétaires peuvent également choisir entre l'utilisation de leurs propres semences ou celle de semences certifiées achetées par la société. Le prix de la prestation de service varie alors selon les intrants utilisés et les opérations réalisées. Les propriétaires peuvent donc choisir une option en fonction de leurs capacités de travail (le désherbage chimique réduit le travail manuel nécessaire pour le désherbage du maïs et de la pomme de terre) et de leurs capacités financières.

La direction des sociétés agricoles décide chaque automne de la superficie cultivée en blé et orge : entre 35 et 40 % de la surface totale en blé et entre 5 et 20 % de la surface totale en orge. Ces proportions correspondent à un plan de culture établi de manière à ce qu'une rotation culturale soit réalisée. Elles sont appliquées, de manière indicative, à la « part foncière⁶ » de chaque associé. C'est sur la fraction restante de leur part foncière que les propriétaires sont supposés choisir, en février, les superficies qu'ils souhaitent voir exploiter en maïs, pommes de terre et autres cultures en prestation de service. Ils peuvent cependant décider de ne travailler qu'une superficie

6. Le terme de « part foncière » renvoie au fait que les décisions prises et le travail réalisé par chaque membre de l'association ont pour objet, non pas ses parcelles physiques en propriété, mais une superficie équivalente à celle de sa dotation foncière (cf. *infra*).

inférieure à la part « fixée » par la société ou de ne pas travailler manuellement du tout. Les propriétaires qui souhaitent exploiter l'ensemble de leur part foncière en prestation de service ont également cette possibilité, ce qui permet aux sociétés de compenser, en partie, les surfaces des propriétaires ne désirant pas travailler manuellement leurs parcelles. Les sociétés répartissent ensuite les surfaces exploitées en prestation de service entre les associés en fonction des choix de ces derniers quant aux cultures et aux modalités de la prestation réalisée. Les associés se voient donc attribuer chaque année des parcelles distinctes de leurs parcelles en propriété et différentes d'une année à l'autre, qu'ils travailleront manuellement.

La base foncière des sociétés agricoles correspond ainsi à un « pool » de terre formé par les parcelles de leurs membres, mais géré par les sociétés en fonction d'impératifs d'assolement et de rotation. Les parcelles correspondant aux cultures mécanisées ne font pas l'objet d'une matérialisation : les propriétaires détiennent un droit au revenu sur la superficie qu'ils choisissent de faire exploiter par les sociétés selon ce système. Nous verrons les implications, sur la question des pratiques contractuelles au sein des sociétés agricoles, de cette déconnexion entre les parcelles physiques en propriété des associés et les parcelles d'exploitation.

Les propriétaires ont donc le choix de la superficie qu'ils souhaitent voir exploiter selon chaque système d'exploitation, ce choix étant néanmoins sous contrainte dans certaines sociétés (*cf. infra*). Les deux arrangements correspondent à une répartition différente des droits de décision et des droits d'usage entre les associés et les dirigeants des sociétés. Pour les cultures mécanisées, les droits de gestion et d'usage sont délégués à la société agricole et ses salariés. Pour les cultures en prestation de service, les propriétaires se voient allouer un droit d'usage sur des parcelles. Ils conservent par ailleurs un droit de gestion quant à la

nature et les superficies des cultures mises en œuvre ainsi que les modalités de la prestation de service.

La rémunération des propriétaires-membres pour les cultures mécanisées est généralement calculée sur la base des seuls résultats des productions de blé et d'orge, même si d'autres cultures (tournesol, soja) sont également mises en œuvre⁷. Ainsi, un propriétaire dont les parcelles sont cultivées en tournesol ou en soja reçoit la rémunération définie en fonction des récoltes de blé et d'orge et non une rémunération basée sur les productions obtenues de tournesol et de soja. Les quantités de blé et d'orge versées aux associés sont calculées sur la base des productions récoltées, valorisées au prix du marché au moment de la récolte, dont sont soustraits les coûts de production ainsi qu'une réserve permettant d'assurer le financement de la mise en œuvre des cultures à l'automne. Les données de production et de coût utilisées comme base de calcul correspondent aux rendements et aux coûts moyens sur l'ensemble des superficies exploitées en blé et en orge et non aux rendements et aux coûts parcelle par parcelle. Comme on l'a vu, il n'y a pas de matérialisation en parcelles physiques de la fraction de la part foncière de chaque propriétaire réservée aux cultures mécanisées. Le revenu tiré de cette fraction de part foncière n'est donc pas indexé sur une parcelle spécifique mais correspond à un droit sur un produit moyen. Dans les sociétés enquêtées, les propriétaires peuvent choisir de recevoir leur rémunération en nature ou en argent. L'équivalence de la rémunération en lei se fait au prix pratiqué sur le marché

7. Les cultures de tournesol et soja sont généralement les seules cultures mises en œuvre par les sociétés agricoles dans le cadre de contrats avec des entreprises de transformation ou des intermédiaires. Elles assurent donc une rentrée d'argent à l'automne pour des sociétés agricoles qui peuvent être sous contrainte de trésorerie. Les résultats de ces cultures sont donc conservés par les sociétés et utilisés pour financer la campagne suivante.

au moment des récoltes de blé et d'orge.

Théoriquement, les profits (comme les pertes) des sociétés agricoles doivent être également répartis entre les associés en fonction des parts sociales qu'ils détiennent. Cependant, les sociétés agricoles n'ont jusqu'alors jamais versé de dividendes aux propriétaires-membres. Selon les dirigeants enquêtés, les bénéfices réalisés sont systématiquement réinvestis dans le fonctionnement des sociétés ou l'achat d'équipement.

3. Des modes de faire-valoir direct et indirect intra-organisationnels

Dans la littérature traitant du choix contractuel agraire, la distinction entre les différents types de contrats repose implicitement sur l'identité du bénéficiaire résiduel de la production, propriétaire ou tenancier. Si le propriétaire est l'unique bénéficiaire résiduel de la production, on parle de faire-valoir direct avec travail salarié. Si le tenancier conserve la totalité du paiement résiduel, il s'agit d'une location. Enfin, si propriétaire et tenancier sont tous deux bénéficiaires résiduels de la production, l'arrangement correspond à du métayage. Roumasset (1995) souligne qu'une limite de cette classification est qu'elle ne permet pas de rendre compte de la diversité des arrangements observés, plus particulièrement celle des contrats de métayage. Il propose une typologie alternative des contrats agraires considérés comme des formes organisationnelles, basée sur le degré de spécialisation dans les tâches de gestion, de contrôle et dans l'apport en travail. Cette typologie autorise la prise en compte du capital et de la prise de décision dans l'analyse, et non plus uniquement de la terre et du travail, afin de rendre compte de la diversité des arrangements observés.

Pour définir le mode de faire-valoir, nous retenons les deux critères à la base des typologies présentées ci-dessus :

- (i) l'implication dans le processus de production agricole, relativement à la prise de décision, au financement et au travail (familial ou salarié) ;
- (ii) la détention d'un droit sur le produit.

Nous entendons ainsi par faire-valoir direct (FVD) la situation dans laquelle le propriétaire est seul responsable de la gestion, du financement et du travail réalisé sur ses parcelles et constitue l'unique bénéficiaire résiduel de la production agricole. Il y a faire-valoir indirect (FVI) dès lors que tout ou partie de la gestion, du financement ou du travail est assuré par un tenancier qui devient également ou exclusivement bénéficiaire résiduel de la production.

L'arrangement pour les cultures en prestation de service

Dans le cadre de cet arrangement, le propriétaire choisit les cultures mises en œuvre ainsi que les superficies correspondantes. La société réalise les travaux mécanisés et l'achat d'intrants pour le propriétaire qui en paie la contre-valeur monétaire. Le propriétaire décide de la nature de cette prestation de service (type d'opérations culturales et d'intrants utilisés). Il est responsable de la réalisation des travaux manuels sur la parcelle qui lui est attribuée chaque année et conserve l'entière production. Selon cet arrangement, le propriétaire est donc responsable de la gestion, du financement et du travail et il est l'unique bénéficiaire résiduel de la production.

Ce système s'apparente à du FVD mais présente néanmoins deux spécificités par rapport à l'exploitation en FVD hors-organisation :

- la prise de décision réalisée par le propriétaire est limitée par la gamme des options de prestation de service offertes par la société agricole ;
- le propriétaire se voit attribuer une parcelle différente chaque année et distincte de sa parcelle en propriété.

L'arrangement pour les cultures mécanisées

Selon le système d'exploitation des cultures mécanisées, la société agricole choisit les cultures mises en œuvre et leurs superficies respectives. Elle prend l'ensemble des décisions culturales et réalise tous les tra-

vaux. Les propriétaires-membres reçoivent une rémunération définie par la société, qui conserve le reste de la production et gère sa destination. Cet arrangement correspond à du FVI : la gestion et le travail sont complètement délégués à la société agricole et celle-ci est, avec le propriétaire⁸, bénéficiaire résiduel de la production.

Le contrat de FVI intra-organisationnel est-il de même nature que celui pratiqué sur le marché du FVI ? Les approches relevant de la Nouvelle Économie Institutionnelle s'accordent sur la place des contrats comme composante essentielle des différents types d'arrangements : marché, forme hybride, organisation. Les théoriciens divergent cependant sur la question de la spécificité des contrats associés à chaque mode de gouvernance. Certains voient dans le concept de contrat le moyen de dépasser la dualité marché-organisation (Alchian et Demsetz, 1972 ; Jensen et Meckling, 1976). D'autres considèrent qu'à des structures de gouvernance discrètes correspondent des contrats spécifiques (Williamson, 1991). La spécificité du contrat dans l'organisation est liée à la dimension hiérarchique : une partie décide avec le consentement *ex ante* de l'autre partie (Ménard, 2004). Au sein des sociétés agricoles, le contrat de FVI apparaît comme marqué par la relation hiérarchique qui existe de fait entre les dirigeants et les propriétaires-membres. Alors que les termes du contrat de FVI (échéance, niveau de la rente) sur le marché sont arrêtés par la négociation (équilibrée ou non) entre les acteurs, ces termes, dans le cas de l'arrangement intra-organisationnel, résultent d'une délégation du droit de décision des propriétaires aux dirigeants de la société.

8. La part allouée aux propriétaires sur le résultat des cultures mécanisées étant déterminée au regard de la production et des coûts de production, le rapport intra-organisationnel de FVI s'apparente plus à du métayage (droit résiduel partagé) qu'à une rente fixe (droit résiduel au bénéfice du seul tenancier).

En définitive, les sociétés agricoles étudiées ne correspondent ni à des formes collectives de production ni à des structures reposant exclusivement sur du faire-valoir indirect. Les deux arrangements qui organisent la production au sein des sociétés agricoles peuvent être assimilés, respectivement, à du faire-valoir direct et du faire-valoir indirect intra-organisationnel. On verra l'influence de la dimension organisationnelle sur l'allocation (sous contrainte) de la terre par les propriétaires entre ces deux arrangements.

4. Les coûts liés à l'organisation interne des sociétés agricoles

L'interdépendance des décisions et des actions des acteurs au sein de l'organisation engendre des coûts spécifiques. Dans cette partie, nous présentons les coûts liés à l'organisation interne des sociétés agricoles. Nous distinguons les coûts induits par la prise de décision collective, les coûts de gestion et les coûts liés à l'opportunisme possible des acteurs.

Les coûts de décision

Une caractéristique de l'organisation par rapport au marché tient à l'interdépendance des décisions des acteurs de l'organisation. Or, les préférences de ces acteurs peuvent diverger, ce qui rend alors la prise de décision coûteuse. Les coûts de décision peuvent être réduits par l'imposition de contraintes sur le choix des agents ou lorsque la position d'une partie de l'organisation prévaut sur celle des autres parties (Ménard, *op. cit.*).

Dans les sociétés agricoles étudiées, les divergences entre les préférences des acteurs de l'organisation (propriétaires-membres et dirigeants) s'expriment relativement aux choix culturels. Elles trouvent leur origine dans les horizons temporels différents sur la base desquels les acteurs raisonnent et dans la déconnexion entre les parcelles physiques des propriétaires et leurs parts foncières. Le choix des pro-

priétaires, quant aux cultures qu'ils veulent voir mettre en œuvre par les sociétés, est un choix raisonné à court-terme. En fonction de leurs besoins en autoconsommation, de leur capacité de travail et des ressources financières dont ils disposent chaque année, les propriétaires décident des fractions de leur part foncière exploitées respectivement selon le système de FVD et selon le système de FVI. Les dirigeants intègrent quant à eux, dans la réalisation du plan de cultures, la nécessité d'une rotation culturale qui concourt au maintien du potentiel productif des terres à plus long terme – les propriétaires, prenant leurs décisions au regard de leur part foncière et non de leurs parcelles physiques, ne témoignent pas d'une telle préoccupation.

La prise en compte du choix des propriétaires quant à l'allocation de leur part foncière entre les deux arrangements pose aux dirigeants le problème d'une rotation des cultures efficace. En effet, de plus en plus de propriétaires ruraux souhaitent travailler une surface en prestation de service inférieure à la surface prévue ou même déléguer l'exploitation de l'ensemble de leur part foncière, mettant ainsi en difficulté les sociétés qui, ne détenant pas l'équipement nécessaire pour la récolte du maïs et de la pomme de terre, doivent toutefois mettre en œuvre ces cultures pour des impératifs de rotation⁹.

9. La mise en œuvre de cultures de soja et de tournesol, cultures complètement mécanisées et qui permettent une rotation culturale, constitue une solution potentielle. Cependant, les coûts de production de ces cultures sont relativement élevés. Leur mise en œuvre implique donc, pour les sociétés agricoles, de disposer des ressources financières suffisantes, sans apport des membres. Par ailleurs, ces cultures ne peuvent pas être entreprises sur des terres de faible qualité. À l'exception de Frația 92, les sociétés agricoles, contraintes sur la trésorerie et éventuellement sur la qualité des terres dont elles disposent, ne peuvent assumer la mise en œuvre de superficies suffisamment importantes en tournesol et soja pour pouvoir assurer une rotation des cultures.

Afin d'inciter les associés à opter pour les cultures en prestation de service, certaines sociétés (trois parmi les sept sociétés enquêtées) pénalisent les propriétaires qui ne désirent pas travailler manuellement la part de leur surface fixée chaque année. Deux d'entre elles versent aux propriétaires des céréales mais en quantité moindre que pour les surfaces « réglementaires ». Une des sociétés ne leur verse aucune rémunération pour la fraction de leur part foncière qu'ils renoncent à travailler en FVD. Ces pénalités correspondent à des contraintes imposées sur le choix des propriétaires entre les deux systèmes d'exploitation. Elles ne suffisent cependant pas à résoudre le problème du respect d'une rotation culturale. Nous verrons comment les sociétés (qu'elles pénalisent ou non) ont recours au marché « externe » du FVI pour assurer la compatibilité entre les choix cultureux des propriétaires-membres et la nécessité d'une rotation culturale.

Une autre divergence potentielle entre les stratégies des dirigeants et des membres des sociétés agricoles concerne la question des investissements, *i.e.*, l'arbitrage entre le versement de rémunérations satisfaisant des propriétaires-membres raisonnant à court terme, et la réalisation d'investissements qui permettraient le maintien de l'organisation à plus long terme¹⁰. Cette divergence n'a pas été constatée dans la zone de Sebeș. Les dirigeants des sociétés agricoles étudiées n'ont pas témoigné de difficultés à faire accepter aux propriétaires-membres la réalisation des investissements qu'ils estimaient nécessaires¹¹.

10. Verdery (2003) présente une telle situation dans le cas de la société agricole d'Aurel Vlaicu (village situé à Hunedoara, département voisin du département d'Alba) – société qui a ensuite fait faillite.

11. Seul l'ingénieur agronome de la société SA Avram Iancu estime que, du fait de la prise en compte de l'avis des associés, il n'a pas pu réaliser autant d'investissements qu'il aurait souhaité.

La part importante de propriétaires absenteïstes et l'autorité dont disposent les dirigeants des sociétés sur les associés actifs dans cette zone permettent sans doute d'expliquer l'absence de divergences sur ce point.

Les coûts de gestion

L'organisation interne induit des coûts de gestion spécifiques supportés par les sociétés agricoles. Ces coûts comportent les coûts administratifs liés à l'organisation d'assemblées générales (qui doivent être annoncées à l'ensemble des propriétaires-membres) ou encore à la rédaction de rapports d'information distribués aux membres à ces occasions. Les coûts de gestion correspondent également, et surtout, aux coûts de délimitation et de d'affectation des parcelles aux associés qui choisissent d'exploiter une superficie selon le système de FVD. On notera cependant que ces coûts restent sans commune mesure avec les coûts qu'engendrerait une individualisation de l'ensemble du parcellaire travaillé par la société, *i.e.* y compris des surfaces exploitées selon le système de FVI.

Les coûts de contrôle

La répartition des droits de décision et d'usage entre les différents acteurs de l'organisation pose la question du contrôle de leurs actions respectives. Les propriétaires-membres des sociétés agricoles font face au risque potentiel d'aléa moral de la part des dirigeants en ce qui concerne :

- la réalisation des travaux mécanisés,
- la détermination des coûts de production utilisés dans le calcul du montant de la prestation de service et de la rémunération,
- le risque de sous-report des récoltes des cultures en FVI.

L'intervention des propriétaires-membres dans le procès de production se limite quant à elle au travail manuel, lorsqu'ils ont choisi d'exploiter une fraction de leur part foncière selon le système de FVD. Leur seule marge d'opportunisme réside donc dans l'entretien qu'ils réalisent sur les parcelles qui leur sont attribuées. Le *tableau 2* présente les différents risques d'opportunisme et les mécanismes de contrôle existant au sein des sociétés agricoles, ainsi que les dispositifs d'« *enforcement* » qui se substituent aux contrôles ou en limite les coûts.

- Le contrôle du travail des propriétaires
- Tous les dirigeants des sociétés enquêtées rappellent à l'ordre les associés qui tardent à engager la récolte des cultures en prestation de service et fixent une date limite à laquelle ils doivent avoir achevé ce travail. Le désherbage réalisé avant la récolte n'est en revanche pas l'objet d'un contrôle de la part de toutes les sociétés. L'argument systématiquement invoqué est l'intéressement des propriétaires à la production : dans la mesure où les propriétaires conservent l'entière production, il est dans leur intérêt de désherber au mieux les parcelles qui leur sont attribuées. Les propriétaires qui ne réalisent pas correctement les travaux d'entretien avant ou après

Tableau 2. Les risques potentiels de comportement opportuniste associés aux deux systèmes d'exploitation

	FVD		FVI	
	Propriétaire	Société	Propriétaire	Société
Risque d'opportunisme	• travail manuel	• travail mécanisé • prix de la prestation de service - coûts de production		• travail mécanisé • calcul de la rémunération - production réalisée - coûts de production
Mécanismes de contrôle mis en œuvre	• contrôle direct	• contrôle direct • contrôle délégué (commission de gestion)		• contrôle direct • contrôle délégué (commission de gestion)
Dispositifs d' <i>enforcement</i>	• jeux répétés	• confiance		• confiance

la récolte, ou qui tardent à récolter, reçoivent d'abord un avertissement des sociétés ; si le problème se repose par la suite, les sociétés abandonnent l'exploitation de leurs parcelles de manière définitive. L'existence de cette menace d'exclusion de la société (de non-reconduction du jeu), crédible puisque ayant déjà été mise à exécution, explique sans doute pourquoi les dirigeants n'ont été confrontés qu'à quelques cas de propriétaires qui n'entretenaient pas correctement les parcelles attribuées.

• Le contrôle des activités des sociétés

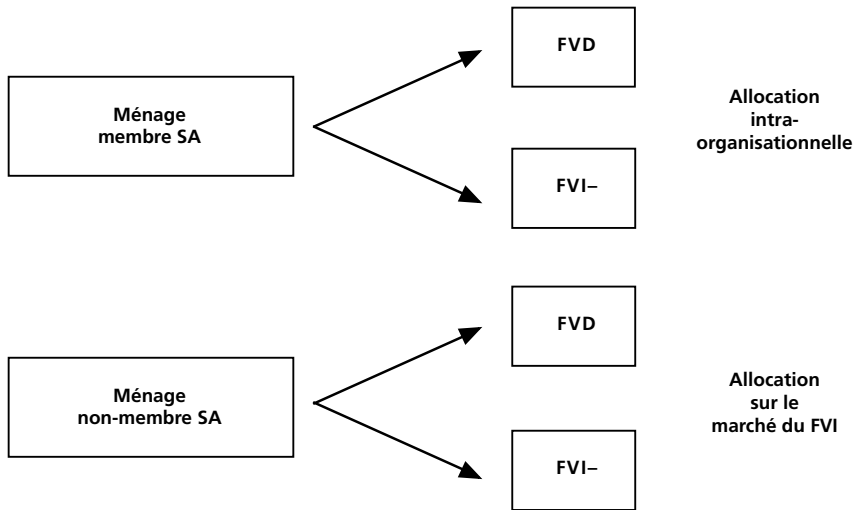
Les contrôles directs éventuellement mis en œuvre par les propriétaires-membres quant à la réalisation des travaux mécanisés par les sociétés ne s'exercent pas à la même échelle selon le système d'exploitation. Pour les cultures en prestation de service, les contrôles réalisés par les propriétaires-membres ont pour objet les parcelles qui leur sont attribuées individuellement. Dans le cas des cultures en FVI, dont les surfaces ne sont pas physiquement individualisées, un éventuel contrôle du travail réalisé par la société et ses salariés signifie un contrôle au niveau de l'ensemble du parcellaire. Seuls 36,5 % des associés interrogés lors des enquêtes disent réaliser des contrôles des travaux effectués sur les parcelles qui leur sont attribuées et 33,3 % d'entre eux apprécient directement les opérations réalisées par la société lorsque les cultures sont complètement mécanisées. Dans ce dernier cas, le contrôle ne constitue généralement pas l'objet premier des déplacements des propriétaires-membres. Leurs trajets vers les parcelles qu'ils travaillent selon le système de faire-valoir direct sont souvent l'occasion de passages à proximité des parcelles exploitées en faire-valoir indirect. Les propriétaires sont également peu nombreux à assister à la récolte des cultures mécanisées (11,3 % des propriétaires interrogés). Relativement aux coûts de production utilisés pour le calcul du montant de la prestation de service et les rémunérations versées pour les cultures en

FVI, les associés disposent des seules informations données en assemblée générale par le conseil d'administration. Les propriétaires enquêtés ne semblent cependant pas souffrir de ce manque d'information sur les activités des sociétés agricoles dont ils sont membres. Ainsi, 39 % d'entre eux se disent informés de l'ensemble des décisions prises au niveau de la société (choix et conduite des cultures, dépenses réalisées, revenus de la production), 15,5 % sont informés du choix et de la conduite des cultures tandis que 10,5% ne sont informés que des cultures mises en œuvre par la société ; seuls 34,5 % des propriétaires interrogés disent n'avoir aucune information sur les décisions prises par la société. Plus généralement (et à la différence de ce qui a pu être observé dans d'autres régions¹², cf. Sabates-Wheeler, 2001), une majorité de propriétaires-membres (77,5 %) disent avoir confiance dans l'équipe exécutive.

En définitive, le contrôle, par les sociétés agricoles, des actions des propriétaires se limite au contrôle de l'entretien qu'ils réalisent avant et après la récolte sur les parcelles qui leur sont attribuées. La manière dont le propriétaire s'acquitte de ces tâches est facilement observable par les sociétés. Par ailleurs, la menace d'exclusion des sociétés constitue un mécanisme limitant le risque de mauvais entretien des parcelles. Les marges d'opportunisme des dirigeants des sociétés sont multiples et leurs activités plus difficilement observables par les associés. Cependant, dans les sociétés agricoles étudiées, les propriétaires ont le sentiment d'être informés et témoignent d'une confiance certaine

12. Dans son étude des sociétés agricoles dans une zone de plaines du sud, Sabates-Wheeler (2001) a observé un manque d'information des associés quant aux décisions prises par l'équipe dirigeante et aux dépenses réalisées. D'après l'auteur, ce manque d'information conduit à un sentiment de méfiance des associés envers les dirigeants des sociétés agricoles, sentiment que nous n'avons pas perçu dans notre zone d'étude.

Figure 1. Les ménages ruraux : allocation intra-organisationnelle et allocation sur le marché du FVI



envers les dirigeants. Les coûts de contrôle des actions des acteurs de l'organisation sont donc limités par l'existence de dispositifs exogènes d'enforcement au sein des sociétés agricoles (confiance et jeux répétés). Les coûts liés à la prise de décision apparaissent en revanche significatifs. Comme nous le verrons, ces coûts induisent une participation des sociétés agricoles en tant qu'offres et demandeurs de terre sur le marché « externe » du FVI.

L'incidence de la dimension organisationnelle sur l'allocation interne de la terre

Les ménages membres des sociétés agricoles ont le choix pour l'exploitation de leur part foncière, entre un arrangement de type faire-valoir direct et un arrangement de type faire-valoir indirect (figure 1). Dans quelle mesure cette allocation intra-organisationnelle est-elle comparable à l'allocation réalisée sur le marché par les ménages non-membres entre faire-valoir direct et cession en faire-valoir indirect ? Pour répondre à cette question, nous comparons les facteurs affectant le choix des ménages à l'intérieur de l'organisation aux facteurs affectant le choix des ménages à

l'extérieur de l'organisation (tableau 3).

Dans le contexte roumain caractérisé par de multiples imperfections de marché (travail, prestation de service mécanisée, crédit, gestion agricole), le FVI est susceptible de constituer un mécanisme d'ajustement de la surface exploitée par les ménages à leurs dotations en ressources. Le choix des ménages entre exploitation de leur dotation foncière en FVD et cession en FVI va être affecté par leur dotation en capital humain (éducation, compétences agricoles, travail familial) et par leur dotation en capital physique et financier (équipement et revenu non agricole). Les coûts de transaction associés au marché du FVI lui-même, plus particulièrement les coûts de recherche d'un tenancier potentiel, vont également être des déterminants de ce choix (Amblard, 2006).

L'appartenance à une société agricole permet aux ménages de pallier en partie les imperfections de marché auxquelles font face les ménages exploitant leur dotation foncière de manière individuelle. L'accès à la prestation de service au sein d'une société agricole leur permet de surmonter les contraintes liées à l'accès au marché de la prestation de service hors-organisation ; les coûts liés à la recherche d'un prestataire de service sont ainsi évités. Par ailleurs, l'accès

aux compétences des dirigeants des sociétés autorise les ménages à surmonter l'absence de marché pour la gestion agricole. Les modalités de paiement de la prestation de service (échelonnement dans le temps, complément de paiement en nature prélevé sur la rémunération en blé/orge) permettent également aux ménages de lever en partie une contrainte financière liée à un accès limité au crédit. Enfin, le fait même d'être membre d'une société agricole annule les coûts de recherche d'un tenancier potentiel, coûts auxquels font face les ménages non-membres.

Ainsi, alors que le niveau d'éducation et les compétences agricoles dont dispose le ménage vont jouer sur le choix entre l'exploitation en FVD et la cession en FVI hors société agricole, ces deux facteurs ne vont pas avoir d'impact sur le choix du ménage membre d'une société agricole entre l'arrangement de FVD et l'arrangement de FVI. De la même manière, la dotation en équipement du ménage ne va pas jouer sur le choix entre les systèmes d'exploitation intra-organisationnels, alors qu'elle influe sur le choix entre exploitation en FVD et cession en FVI sur le marché. L'exploitation d'une parcelle en FVD au sein de la société agricole implique cependant que le ménage dispose de travail familial pour la réalisation des travaux manuels ainsi que de ressources financières pour le paiement de la prestation de service et éventuellement pour l'accès au travail journalier. Le choix du ménage entre les deux arrangements quant à l'exploitation de sa part foncière va donc être affecté par sa dotation en travail familial et son revenu non agricole, deux facteurs qui jouent également sur le choix entre les deux modes de faire-valoir à l'extérieur de l'organisation.

L'impact des dotations en ressource des ménages sur leur choix entre FVD et FVI est donc différent lorsque ce choix est réalisé au sein d'une société agricole ou à l'extérieur de l'organisation. En particulier, la dotation en capital humain (éducation, compétences agricoles) et en équipement agricole du ménage ne jouent pas sur l'allocation intra-organisationnelle, du fait de l'accès à la gestion agricole et à la prestation de service mécanisée, lié à l'appartenance à une société agricole.

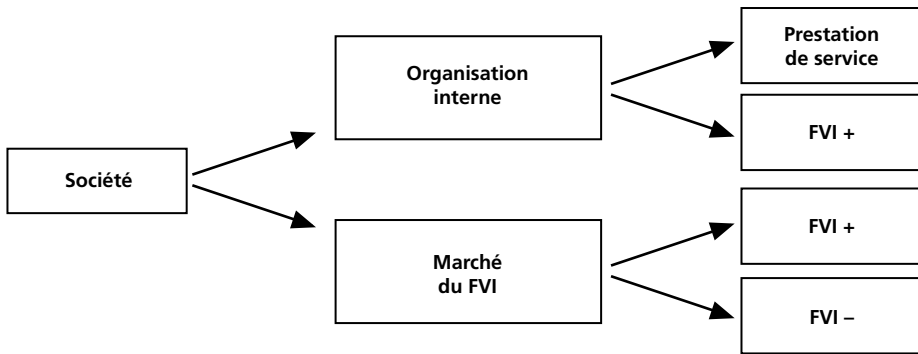
Par ailleurs, on a vu que certaines sociétés pénalisaient les propriétaires qui choisissaient d'exploiter selon le système de FVD une superficie moindre que celle envisagée par les sociétés dans leur plan de cultures en leur versant une rémunération inférieure en blé et orge, voire en ne leur accordant aucune rémunération. Ces pénalités constituent une contrainte sur le choix des ménages membres pour l'exploitation de leur part foncière entre les deux arrangements au sein des sociétés agricoles.

Enfin, la temporalité du choix intra-organisationnel n'est pas distincte de celle du choix entre FVD et cession en FVI sur le marché. Le choix des ménages entre les deux arrangements au sein des sociétés agricoles est un choix renouvelé chaque année. Les contrats de FVI passés sur le marché avec des exploitants individuels portent également sur une campagne agricole. Les contrats formels noués avec des sociétés commerciales ont en revanche une durée de cinq ans. Cependant, ces contrats écrits comprennent une clause prévoyant la possibilité pour les parties de rompre le contrat avant terme, sous la condition d'annoncer cette rupture à l'autre partie avant le début de l'année agricole, c'est à dire fin août.

Tableau 3. Les déterminants de l'allocation externe et interne réalisée par les ménages

Allocation externe	Allocation interne
<ul style="list-style-type: none"> • Dotations en ressource des ménages : éducation, compétences agricoles, travail familial, équipement, revenu non agricole • Coûts de transaction : coûts de recherche d'un tenancier potentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Dotations en ressource des ménages : travail familial, revenu non agricole • Contrainte organisationnelle

Figure 2. Les sociétés agricoles : organisation interne et participation au marché externe du FVI



En définitive, l’allocation réalisée par les ménages au sein des sociétés agricoles est affectée par des facteurs spécifiques liés à son caractère intra-organisationnel. L’analyse des déterminants du choix des ménages entre l’exploitation en FVD et la cession en FVI nécessite donc la prise en compte de leur appartenance à une société agricole.

Les implications de l’organisation interne sur la participation des sociétés agricoles au marché externe

Le fonctionnement des sociétés agricoles repose sur une allocation interne de la terre entre deux arrangements. Ces organisations participent également au marché « externe » du FVI, en tant qu’offreurs et demandeurs de terre (figure 2). Cette participation au marché est induite par l’interdépendance des décisions des propriétaires et des dirigeants au sein de l’organisation. Les sociétés agricoles étudiées cèdent ainsi des parcelles à des tenanciers extérieurs à l’organisation afin de s’assurer un accès au travail et/ou à la trésorerie tout en tenant compte des décisions des propriétaires-membres. Par ailleurs, deux sociétés prennent des terres en FVI en sus des parcelles appartenant aux propriétaires-membres, choix induit par les coûts liés à la prise en compte des décisions des membres.

1. La cession en FVI comme dispositif permettant de concilier les stratégies des acteurs de l’organisation

Les dirigeants des sociétés agricoles doivent concilier les souhaits des propriétaires par rapport au type de culture qu’ils désirent voir mettre en œuvre sur leur part foncière avec le respect d’une rotation culturale. La réalisation d’une rotation culturale implique le choix de certaines cultures qui ne peuvent être pratiquées, dans les conditions locales, qu’en prestation de service. La superficie devant être mise en œuvre peut être supérieure à la superficie totale pour laquelle les propriétaires-membres sont disposés à financer la prestation de service et à travailler manuellement.

Contraintes de cultiver une telle superficie en maïs ou pommes de terre pour réaliser une rotation culturale, mais ne disposant pas du travail et de la trésorerie nécessaires, les sociétés agricoles font appel à des tenanciers sans terre¹³ auxquels elles sous-louent une partie des superficies exploitées en prestation de service. Autrement dit, les sociétés ont recours au marché externe pour accéder aux ressources qu’elles ne peuvent mobiliser

13. Dans la zone étudiée, ces tenanciers sont généralement des « nouveaux venus » (*nou veniți*), c’est à dire des personnes originaires d’autres régions qui se sont installées pendant la période communiste. Elles n’ont donc pas de terre en propriété dans la zone.

en interne. Les tenanciers paient ainsi le montant de la prestation de service ainsi qu'un loyer pour la terre, réalisent les travaux manuels et conservent la production obtenue.

La prise en compte des préférences des propriétaires quant au type de cultures qu'ils veulent voir mettre en œuvre par les sociétés induit donc une offre de terre sur le marché externe pour l'accès au travail et/ou à la trésorerie.

2. La prise en FVI comme dispositif permettant de limiter les coûts d'organisation interne

En sus des parcelles de leurs propriétaires-membres, certaines sociétés agricoles exploitent en FVI des parcelles appartenant à des propriétaires non membres, sur la base de contrats informels. Ainsi, dans le village de Sebeș, les sociétés SA Avram Iancu et SA Sebeșeana ont agrandi leur parcellaire à l'occasion du démantèlement de l'ancienne ferme d'État en 1998. Les propriétaires concernés ne sont toutefois pas devenus membres des associations.

Les coûts de l'organisation interne supportés par les sociétés agricoles apparaissent être à l'origine du choix des dirigeants de ces sociétés d'élargir leur base foncière à travers un recours au marché du FVI plutôt que par l'adhésion de nouveaux membres. Les dirigeants des deux sociétés agricoles concernées expliquent ainsi avoir fait ce choix car ils considèrent la gestion des sociétés agricoles comme « *compliquée par la prise en compte de l'avis et des souhaits des propriétaires* ». Jouent tout à la fois les coûts induits par l'implication des propriétaires dans la prise de décision et la contrainte imposée par leurs choix cultureux¹⁴.

14. Cette position, et plus largement la perception critique, par ces dirigeants, d'un fonctionnement des sociétés agricoles qui implique les propriétaires-membres, est illustrative de l'autonomisation de la conduite des sociétés agricoles par rapport à leurs associés.

En d'autres termes, la prise de terre en FVI peut être considérée comme une externalisation de l'accès à la terre (externalisation qui reste partielle) par rapport à une internalisation qui correspondrait au rapport foncier associatif. On voit là l'intérêt de la prise en compte des coûts d'organisation interne et non pas uniquement des coûts de transaction sur le marché pour comprendre le choix du mode de gouvernance d'une transaction donnée.

Conclusion

Les sociétés agricoles reposent donc sur deux systèmes distincts, un système qui s'apparente à du FVD et un système que l'on peut qualifier de FVI. Les ménages membres de ces formes associatives ont le choix pour l'exploitation de leur dotation foncière entre ces deux arrangements. Autrement dit, une allocation entre FVD et FVI est réalisée au sein même de l'organisation. La caractérisation de l'organisation foncière des sociétés agricoles permet d'éviter les biais souvent rencontrés dans la littérature traitant de l'évolution des structures de production et des études ayant pour objet le développement du marché du FVI dans le contexte des pays en transition d'Europe centrale et orientale, biais induits par la méconnaissance du fonctionnement effectif des formes associatives ayant émergé sur la base des anciennes coopératives de production.

Notre analyse illustre en quoi l'organisation constitue un mode d'allocation des ressources distinct du marché. En effet, nous montrons que l'allocation de la terre entre FVD et FVI au sein des sociétés agricoles est affectée par des facteurs spécifiques liés à son caractère intra-organisationnel. L'analyse des déterminants du choix des ménages entre exploitation en FVD et cession en FVI doit donc prendre en compte cette dimension organisationnelle.

L'organisation correspond à un mode d'allocation des ressources alternatif au marché mais elle est également acteur de

l'offre ou de la demande sur le marché. Notre étude met en évidence l'intérêt de l'analyse et de la prise en compte du fonctionnement interne des organisations pour comprendre leur participation au marché. Nous montrons ainsi que l'intervention des sociétés agricoles tant sur la demande que sur l'offre du marché externe du FVI est induite par leur organisation interne et ses spécificités. Les coûts d'organisation sont rarement pris en compte dans les études

empiriques du choix du mode de gouvernance (marché ou organisation) d'une transaction donnée. Ces études reposent généralement sur la seule identification de proxies des coûts de l'échange sur le marché : les coûts de transaction (Masten *et al.*, 1991). Nos résultats suggèrent que les coûts liés à l'organisation interne jouent un rôle significatif. Enfin, l'importance de la prise de décision au sein de l'organisation est soulignée. ■

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*, n° 62, p.777-795.
- Amblard L., Simon F., Colin J.-Ph. (2002). The Impact of Institutional Change on Organisational Practices in Romanian Agriculture: the case of Alba, Transylvania. *East-West Journal of Economics and Business*, vol. V, n° 1, p. 89-107.
- Amblard L. (2006). *Les pratiques contractuelles foncières dans une économie en transition. Le cas du département d'Alba en Roumanie*. Thèse de Doctorat en Agro-économie, ENSA-M, Montpellier.
- Brooks K., Meurs M. (1994). Romanian Land Reform: 1991-1993. *Comparative Economic Studies*, vol. 36, n° 2, p. 17-32.
- Csaki C. (2000). Agricultural Reforms in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union-Status and perspectives. *Agricultural Economics*, n° 22, p. 37-54.
- Deininger K. (1995) Collective Agricultural Production: A Solution For Transition Economies? *World Development*, vol. 23, n° 8, p. 1317-1334.
- Hirschhausen (von) B. (1997). *Les nouvelles campagnes roumaines. Paradoxes d'un « retour » paysan*. Paris, Editions Belin.
- Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and capital structure. *Journal of Financial Economics*, n° 3, p. 305-360.
- Kideckel D. (1995). Two Incidents on the Plains in Southern Transylvania: Pitfalls of Privatization in a Romanian Community. In D. Kideckel (Ed), "*East European Communities: The Struggle for Balance in Turbulent Times*", Boulder, Westview Press, p. 47-63.
- Masten S., Meehan J., Snyder E. (1991). The Costs of Organization. *The Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 7, n° 1, p. 1-25.
- Mathijs E., Swinnen J.-F.-M. (1998). The Economics of Agricultural Decollectivization in East Central Europe and the Former Soviet Union. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, n° 1, p. 1- 26.
- Ménard C. (2005). A New Institutional Approach to Organization. In C. Ménard and M. Shirley (Eds.), "*Handbook of New Institutional Economics*", Kluwer Academic Press, chapter 12, p. 281-318.
- Ménard C. (2004). *L'économie des organisations*. Paris, Editions La Découverte, Collection Repères.
- Rey V. (Dir.) (1996). *Les nouvelles campagnes de l'Europe centre orientale*. Paris, CNRS Editions.
- Roumasset J. (1995). The Nature of the Agricultural Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, n° 26, p. 161- 177.

- Sabates-Wheeler R. (2002). Farm Strategy, Self-Selection and Productivity: Can Small Farming Groups Offer Production Benefits to farmers in Post-Socialist Romania ? *World Development*, vol. 30, n° 10, p. 1737-1753.
- Sabates-Wheeler R. (2001). *Adapting to land reform: self-selection, production and the response of subsistence farmers to land restitution in post-socialist Romania*. Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy, University of Wisconsin-Madison.
- Sarris A.-H., Gavrilescu D. (1997). Restructuring of farms and agricultural systems in Romania. In Swinnen *et al.*, (Eds), "Agricultural Privatisation, Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe", Ashgate, p. 189- 228.
- Stan S. (2005). *L'agriculture roumaine en mutation. La construction sociale du marché*. Paris, CNRS Editions.
- Verdery K. (2003). Of Credits and Credibility. The Rise and Fall of the Vlaicu Association. In "The Vanishing hectare. Property and Value in Postsocialist Transylvania", Ithaca and London, Cornell University Press, p. 229-272.
- Vranken L., Swinnen J.-F.-M. (2006). Land Rental Markets in Transition: Theory and Evidence from Hungary. *World Development*, vol. 34, n° 3, p. 481-500.
- Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, n° 36, p. 269-296.