

**CENTRE INTERNATIONAL D'ETUDES SUPERIEURES EN
SCIENCES AGRONOMIQUES
Montpellier SupAgro**

Ecole doctorale Economie et Gestion

Laboratoire : UMR 1110 MOISA

**LA RESTRUCTURATION COMPORTEMENTALE
POSTSOCIALISTE ET LA BIPOLARITE DES
TRAJECTOIRES VINICOLES ROUMAINES**

THESE

Pour obtenir le grade de

Docteur en Sciences Économiques

Section 05

Présentée et soutenue publiquement par

Valérie VILLEMIN, CIOLOS-VILLEMIN

Le 6 janvier 2012

Directeur de thèse : Etienne MONTAIGNE

JURY

M. Wladimir ANDREFF, Professeur émérite, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, France	Rapporteur
M. Erik MATHIJS, Professeur, Katholieke Universiteit Leuven, Belgique	Rapporteur
Mme Gina FINTINERU, Maître de conférences, Université des sciences agricole et médecines vétérinaires, Bucarest, Roumanie	Examinateur
M. Alain POULIQUEN, Directeur de recherche honoraire, INRA, SupAgro Montpellier, France	Examinateur
M. Etienne MONTAIGNE, Professeur, SupAgro Montpellier, France	Directeur de thèse

La restructuration comportementale postsocialiste et la bipolarité des trajectoires viticoles roumaines

Résumé

La chute du mur de Berlin, fin 1989, marque l'ouverture au capitalisme et à l'économie de marché pour de nombreux pays d'Europe centrale et orientale. A l'enthousiasme succède la remise en cause de l'approche néoclassique des réformes. Le bilan de la privatisation est beaucoup moins satisfaisant que prévu ; les entreprises privatisées à l'Est ne se comportent pas comme des entreprises privées.

Notre thèse s'intéresse aux comportements des acteurs économiques et plus particulièrement aux **modalités et aux déterminants du changement comportemental**, en vue de leur adaptation à une économie dite de marché, avec pour cas d'étude, les unités viticoles roumaines.

Nous proposons un **modèle de la restructuration comportementale postsocialiste**, qui intègre : (1) l'approche en termes de "restructuration comportementale", qui permet de dépasser la variable "propriété privée" comme seul déterminant des transformations microéconomiques ; (2) la théorie évolutionniste qui appréhende les comportements selon une approche dynamique ; (3) la grille "structures-comportements-performances" qui propose une classification des déterminants comportementaux et de leurs interrelations et (4) les facteurs hérités du passé.

Le modèle qualitatif résultant met en évidence une grande variété de trajectoires coexistantes, y compris celles des minifundia orientées vers l'autoconsommation, souvent négligées par les études sectorielles bien qu'occupant 70 % des surfaces viticoles. Notre modèle offre une explication de l'expansion post-1990 des hybrides, comme conséquence du développement de la trajectoire des minifundistes. Sa coexistence avec la trajectoire "minifundia *Vitis vinifera*" est déterminée par les facteurs hérités du passé. Conformément à la littérature, les modalités de gouvernance et le capital sont confirmés comme des déterminants discriminants de la nature des trajectoires des unités commerciales, avec un accent sur l'origine du capital.

Outre l'intérêt du modèle pour une lecture des changements comportementaux en économie postsocialiste, mais aussi plus généralement en contexte de transformation systémique, notre travail invite à la prise en compte des logiques d'autoconsommation, aux côtés des logiques commerciales, lors de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques sectorielles.

Mots clés : restructuration, comportements, bipolarité des structures, Roumanie, vin, trajectoires, exploitations, entreprises, minifundia, théorie évolutionniste

JEL : D01, P2, Q12, Q18, D22

Laboratoire UMR 1110 MOISA (Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs)
INRA Montpellier, Bâtiment 26, 2 place Pierre Viala, 34060 Montpellier

Post socialist behavioural restructuring and bipolarity pathways of wine units in Romania

Summary

The 1989 Berlin Wall fall opened the way to capitalism and market economy to many countries from East and Central Europe. The enthusiasm is followed by the questioning of the neoclassical approach to reform. The results of privatization are indeed much less satisfactory than expected; privatized enterprises in the East do not behave like private enterprises.

Our thesis focuses on the economic agents' behaviour, and more especially on the ways and determinants of their behavioural change, to adapt to a so-called market economy, with the case study of the Romanian wine units.

We propose a **model of post-socialist behavioural restructuring**, which includes:

(1) an approach in terms of "behavioural restructuring," which goes beyond the "private property" as sole determinant of microeconomic transformations ; (2) the evolutionary theory that sees the behaviour as a dynamics ; (3) the "structure-conduct-performance" framework which proposes a classification of behavioural determinants and their interrelations ; (4) factors inherited from the past.

The resulting qualitative model shows a variety of coexisting pathways, including those of self consumption oriented minifundia, often ignored by sector studies although they deal with 70% of the vineyard area.

Our model provides an explanation of the post-1990 expansion of hybrids, as a result of development of the minifundia trajectory. Its coexistence with the "minifundia *Vitis vinifera*" path is determined by factors inherited from the past.

According to literature, the governance structures and capital are confirmed as sound determinants of the commercial units' trajectories, with an emphasis on the origin of capital.

Besides the interest of the model for an understanding of behavioral changes in post-socialist economy, but also more generally in the context of systemic transformations, our work calls for taking into account the subsistence units, along with commercial ones in the formulation and implementation of sector policies.

Key words: restructuring, behaviour, structures bipolarity, Romania, wine, pathways farms, enterprises, minifundia, evolutionist theory

JEL: D01, P2, Q12, Q18, D22

Restructurarea comportamentala post-socialistă si bipolaritatea traiectoriilor viticulturii românești

Rezumat

Căderea Zidului Berlinului la sfârșitul anului 1989, marchează deschiderea spre capitalism și spre economia de piață pentru multe țări din Europa Centrală și de Est. Acest entuziasm a fost urmat de noi semne de întrebare privind abordarea neoclasică a reformelor. Bilanțul privatizării este mult mai puțin satisfăcător decât s-a așteptat; întreprinderile privatizate în Est nu se comporta ca adevărate întreprinderi private.

Teza studiază comportamentul agenților economici, și în special modalitățile și factorii determinanți ai schimbărilor de comportament, pentru a se adapta la o așa zisă economie de piață, având drept studiu de caz unitățile viticole românești.

Propunem un **model de restructurare comportamentala post-socialista**, care include:

(1) abordarea în termeni de "restructurare comportamentala", care merge dincolo de variabila "proprietate privată" ca unic factor determinant al transformărilor microeconomice, (2) teoria evolutionista care surprinde comportamentele ca un proces dinamic, (3) grila "structuri-comportamente-performanțe", care propune o clasificare a factorilor determinanți ai comportamentelor și interdependențele lor și (4) factorii moșteniti din sistemul trecut.

Modelul calitativ rezultat pune în evidență o largă varietate de traiectorii coexistente, incluzând acelea de minifundii orientate spre autoconsum, adesea trecute cu vederea de studiile sectoriale, deși ele ocupă 70% din suprafețele podgoriilor. Modelul nostru oferă o explicație a expansiunii post-1990 a hibrizilor, ca rezultat al dezvoltării traiectoriei minifundiilor. Coexistența cu traiectoria "minifundia *Vitis vinifera*", este determinată de factori moșteniti din trecut. Potrivit literaturii de specialitate, tipul de guvernare și de capital au fost dovediți ca fiind determinanți discriminanți pentru traiectoriile unităților comerciale, cu accent pe originea capitalului.

Pe lângă interesul modelului de analiza propus îl are pentru o înțelegere a modificărilor comportamentale în economia post-socialistă, precum și într-un mod mai general pentru orice context al transformării sistemice, lucrarea noastră invită la luarea în considerare a mecanismului de autoconsum, în plus de mecanismele comerciale, pentru dezvoltarea și punerea în aplicare a politicilor sectoriale.

Cuvinte cheie: restructurare, comportament, România, bipolaritate, vin, traiectorii, exploatații, întreprinderi, minifundia, teoria evoluționista.

JEL: D01, P2, Q12, Q18, D22

REMERCIEMENTS

Je ne sais pas encore si je referais ce chemin si la machine à remonter le temps me ramenait aux débuts de ce travail de thèse. Néanmoins, ce travail a été un extraordinaire test de persévérance et de confiance, un marathon dont je ne me pensais pas capable. Comme le terrain que j'observe et m'a accueilli, cette thèse a été un théâtre de transformations pour ses acteurs. C'est pour cela, je souhaite remercier celles et ceux, qui à un moment donné de ce travail, m'ont donné des clefs, un encouragement, une impulsion ou prodigué un soutien plus constant, et au-delà, tous les autres, qui ont amené les ingrédients et les forces nécessaires à la réalisation de cette alchimie.

De manière particulière, je souhaite saluer Jean Barciet, à qui je dédie une grande partie de ce travail : un exemple de ténacité et de générosité, comme une invitation perpétuelle à l'autodépassement. Merci d'avoir cru et porté, corps et âme, le projet de l'ICEO d'une viticulture roumaine renouvelée. J'adresse également ma reconnaissance à Etienne Montaigne, qui a dû jouer le délicat rôle de directeur de thèse sur un terrain aussi mouvant, qu'il maîtrise désormais comme sa poche.

J'adresse mes chaleureux remerciements à mes hôtes, à mes collègues et à mes amis roumains. Sans être exhaustif et sans ordre de priorité, je cite monsieur Viorel Stoian, alors directeur de l'Institut de recherche vitivinicole de Valea Calugareasca, qui a soutenu le projet de l'ICEO dès ses débuts, Ion Paduraru pour mon initiation au terrain roumain, monsieur Ionescu et madame Cazacu, de vrais chercheurs, admirables d'audace, de droiture intellectuelle et morale, et de plus ouverts à partager leurs résultats. Votre rencontre aura été décisive pour mes recherches. Je remercie l'expert Petrescu pour sa confiance, Vlad Stoianovici pour son humour à toute épreuve, lui qui a déjà vécu cinq vies, les membres des OJCA et des DGA des départements visités pour leur accueil et leur patience face à mes nombreuses et incongrues questions, l'ONIV avec son visionnaire président d'alors, Ionut Dobronauteanu, son enthousiaste directeur, monsieur Mocanu et ses engagés dévoués, Cristina et Claudiu, le PNVV en la personne de son directeur, Ovidiu Gheorghie, monsieur Dicu de l'inspection viticole.

En France, ma reconnaissance va tout spécialement à monsieur Büer, alors à l'ONIVINS, pour son intérêt éclairé pour les terrains de l'Est, Edith Lhomel pour son engagement, Tatiana de Koubé, Maryline Laplace, monsieur Stefan pour leur intérêt pour notre travail et leurs encouragements. Je ne peux m'empêcher de remercier également mes premiers initiateurs aux mécanismes des institutions européennes : Bruno Buffaria, Tomas Garcia Azcarate, puis Marc Duponcel et tout spécialement, Florence Buchholzer.

A mes collègues de laboratoire, pour leur confiance et intérêt pour notre terrain : Jean-Philippe Colin, Johny Egg, Sophie Thoyer avec un remerciement appuyé à Françoise Simon pour son appui décisif, au début de ma route. Mes salutations amicales également aux acteurs du très professionnel centre de documentation : Odile puis Caroline, Isabelle, Jean-Walter et Laurent. J'ai aussi une pensée particulière pour Géraldine, qui a choisi de nous quitter bien tôt ; j'adresse le vœu que le travail intellectuel, aussi génial soit-il, ne passe jamais avant l'essentiel et les valeurs humaines.

Mille mercis à mes Anges des derniers cents mètres, qui se sont manifestés en : Marie-Luce, Melinda, Daniela, Pierre, ainsi que les paires de yeux neufs de mes relecteurs : Baptiste, Catherine, Christine, Gilles, Hervé, Lise, Perrine, Roland et mon méticuleux cher père. Ainsi que ceux du sprint final : Nina Talvar et Iulia Goran.

Enfin, derniers mais pas moindres : les acteurs, paysans ou entrepreneurs, qui ont bien voulu partager avec moi des parcelles de leur vie, ainsi que ma chère famille et mon Saint de mari.

SOMMAIRE

Remerciements	5
Table des tableaux	9
Table des encadrés.....	12
Table des figures	14
Liste des abréviations.....	15
Introduction	19

PARTIE I

LA REFORME DES ENTREPRISES EN ECONOMIES POSTSOCIALISTES..... 23

Chapitre I La réforme des économies postsocialistes	25
1. - Le <i>mainstream</i> , une analyse qui a dominé le début des réformes (1990-2002).....	29
2. - Un bilan mitigé de la transition	30
3. - La Fin du consensus de Washington	32
4. - Un lent rapprochement de l'Union européenne (1995-2005)	34
5. - Une méthode spécifique de suivi et d'appui pré-adhésion	37
6. - Une adhésion sous haute surveillance (2005-2010)	41
7. - L'agriculture roumaine et l'élargissement : loin de la convergence	43
8. - Les leçons du processus de réformes post-1990 et d'intégration	48
9. - Conclusions du chapitre I	57
Chapitre II La privatisation des unités productives	59
1. - Les objectifs de la privatisation : priorité à la vitesse.....	62
2. - Le bilan très insatisfaisant des privatisations.....	63
3. - Les Fondements théoriques de la privatisation	69
4. - Les modalités de la privatisation	75
5. - Les contraintes à la privatisation.....	82
6. - L'héritage des privatisations.....	86
7. - Conclusions du chapitre II : de la privatisation à la restructuration.....	92
Chapitre III La restructuration des unités microéconomiques	97
1. - La restructuration dans la littérature des économies en transition.....	100
2. - Vers une première définition de la restructuration d'entreprise	102
3. - De l'évaluation quantitative des progrès de la restructuration... ..	105
4. - ... à l'évaluation qualitative des progrès de la restructuration	108
5. - Les déterminants de la restructuration.....	116
6. - Les caractéristiques de la restructuration agraire.....	125
7. - Conclusions du chapitre III	145
Chapitre IV Notre questionnement de thèse	147

1. - Le changement microéconomique au cœur de notre questionnement	150
2. - Les pistes de réponses offertes par la littérature.....	153
3. - Les éclairages de la restructuration vue par l'économie industrielle.....	154
4. - Les héritages de la politique industrielle socialiste	157
5. - Nos hypothèses de recherche	166

PARTIE II

ABORDER LA RESTRUCTURATION DE MANIERE DYNAMIQUE ET DANS SA COMPLEXITE.....171

Chapitre V L'éclairage de la théorie évolutionniste	173
1. - L'approche évolutionniste : concepts élémentaires microéconomiques.....	176
2. - Les différentes échelles du changement selon l'économie évolutionniste.....	186
3. - La transition économique vue comme une phase inter-paradigmatique	192
4. - L'entreprise évolutionniste	199
5. - Les spécificités des entreprises postsocialistes	205
6. - Conclusions du chapitre V	213
Chapitre VI Grille d'analyse des restructurations comportementales postsocialistes	215
1. - Le paradigme "Structures-Comportements-Performances"	218
2. - Le SCP et la restructuration comportementale.....	222
3. - Le triptyque SCP <i>versus</i> l'approche filière	226
4. - Vers un modèle dynamique d'analyse de la restructuration postsocialiste	235
5. - Une méthode duale de collecte des données	243
6. - Conclusions du chapitre VI	251

PARTIE III

UNE INDUSTRIE VITIVINICOLE BIPOLAIRE253

Chapitre VII Les déterminants de l'industrie vitivinicole roumaine	255
1. - Les conditions de base	258
2.- Les unités et leur structure interne.....	289
3.- Le régime de concurrence.....	312
4. - Conclusions du chapitre VII	316
Chapitre VIII Les trajectoires des minifundia et des exploitations familiales vitivinicoles	317
1. - La problématique des vignes hybrides en Roumanie : chronique d'une investigation.....	320
2. - Les déterminants de la dichotomie comportementale : Sociétés viticoles privées et Minifundia à hybrides	332
3. - Quid des minifundia et des exploitations familiales à <i>Vitis vinifera</i> ?	345
4. - Conclusions du chapitre VIII : les trajectoires familiales	372
Chapitre IX Les trajectoires de restructuration des entreprises	399
1. - Les comportements à l'échelle macroéconomique	402
2. - A la recherche d'indicateurs pertinents de restructuration des entreprises : la littérature à l'épreuve de notre terrain	413
3. - Les trajectoires de restructuration avec investissements directs étrangers.....	427
4.- Les trajectoires de restructuration à capital national	445
5. - Les trajectoires de non restructuration : trajectoires de sortie, de restructuration passive et de restructuration prédatrice.....	461
6. - Conclusions du chapitre IX	464

Conclusions générales	469
Bibliographie	485
Annexes	521
Liste des annexes	523

TABLE DES TABLEAUX

TABLEAU I.1. - NIVEAU DES AIDES DIRECTES POUR LA ROUMANIE, DE 2007 A 2016 (EN %)	44
TABLEAU I.2. - DEPENSES DE LA PAC SELON LES GROUPES DE PAYS EN 2008 (TOUTES AIDES CONFONDUES)	45
TABLEAU I.3. - INDICATEURS DE PRODUCTION AGRICOLE DE L'UE 15, DE L'ENSEMBLE DES NOUVEAUX ETATS MEMBRES (NEM) ET DE LA ROUMANIE, EN 2000, 2005 ET 2007.	47
TABLEAU II.1. - EVOLUTION DE LA PART DU SECTEUR PRIVE DANS LE PIB, DE 1990 A 2010 (EN %)	64
TABLEAU II.2. - LES AXES DE LA PRIVATISATION	75
TABLEAU II.3. - VENDRE VERSUS DONNER LES ACTIFS DE L'ETAT	76
TABLEAU II.4. - BENEFICIAIRES INTERNES VERSUS BENEFICIAIRES EXTERNES A L'ENTREPRISE	77
TABLEAU II.5. - PARTICIPANTS DOMESTIQUES VERSUS PARTICIPANTS INTERNATIONAUX	78
TABLEAU II.6. - LES AXES DES PROGRAMMES DE PRIVATISATION EN ECONOMIES POSTSOCIALISTES	80
TABLEAU II.7. - LES METHODES DE PRIVATISATION UTILISEES EN ECONOMIES POSTSOCIALISTES (BILAN EN 1999)	81
TABLEAU II.8. - INDEX BERD RELATIF A LA RESTRUCTURATION DES ENTREPRISES ET DE LEUR GOUVERNEMENT, ENTRE 1990 ET 2010	88
TABLEAU III.1. - TYPOLOGIE DES RESTRUCTURATIONS SELON LA LITTERATURE ET LEURS INDICATEURS COMPORTEMENTAUX	113
TABLEAU III.2. - EVOLUTION DES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX DES ENTREPRISES, ENTRE 1989 ET 1993	115
TABLEAU III.3. - POIDS ET QUALITE DES DIFFERENTES CATEGORIES D'UNITES AGRICOLES EN REPUBLIQUE TCHEQUE, BULGARIE, HONGRIE ET ROUMANIE	134
TABLEAU III.4. - EVOLUTION DE LA TAILLE DES UNITES AGRICOLES PAR CATEGORIE AVANT LA REFORME (1980) ET APRES LA REFORME (1994)	135
TABLEAU III.5. - REPARTITION DES STRUCTURES AGRICOLES ROUMAINES PAR CLASSE DE TAILLE, 1997	136
TABLEAU III.6. - TYPOLOGIE DES EXPLOITATIONS AGRICOLES ET VITICOLES ROUMAINES	137
TABLEAU III.7. - EVOLUTION DES EXPLOITATIONS (NOMBRE ET SURFACE) PAR CATEGORIE DE TAILLE, ROUMANIE, ENTRE 2002 ET 2007	139
TABLEAU III.8. - PERFORMANCES DES EXPLOITATIONS HONGROISES SELON LA TAILLE, LE GOUVERNEMENT ET LE SECTEUR	140
TABLEAU IV.1. - LES PRINCIPAUX JALONS DE LA RESTRUCTURATION AU NIVEAU D'UNE INDUSTRIE	162
TABLEAU V.1. - LES CORRESPONDANCES ENTRE BIOLOGIE ET ECONOMIE EVOLUTIONNISTE	186
TABLEAU V.2. - SYNTHESE DES CORRESPONDANCES ENTRE BIOLOGIE ET ECONOMIE EVOLUTIONNISTE	191
TABLEAU V.3. - COMPARAISON DES PRINCIPES PRESIDANT AUX PARADIGMES DE L'ECONOMIE ADMINISTREE ET DE L'ECONOMIE DE MARCHÉ	192
TABLEAU V.4. - TYPOLOGIE DES FACTEURS INERTIELS D'APRES ANDREFF	205
TABLEAU V.5. - PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES SOCIALISTE ET CAPITALISTE	209
TABLEAU VI.1. - UNE TYPOLOGIE DES SOUS-SYSTEMES DE LA FILIERE	232
TABLEAU VI.2. - SYNTHESE DES METHODES DE COLLECTE D'INFORMATION APPLIQUEES EN FONCTION DU STADE DE LA RECHERCHE	248
TABLEAU VII.1. - EVOLUTION DE LA PART DE MARCHÉ DES BANQUES PUBLIQUES ET PRIVEES, ET DES BANQUES A CAPITAL ETRANGER 1998-2010 (EN % DES ACTIFS BANCAIRES)	263
TABLEAU VII.2. - MESURES ACCREDITEES DANS LE CADRE DU PROGRAMME SAPARD ET SUSCEPTIBLES DE CONCERNER LE SECTEUR VITIVINICOLE, A LA FIN 2003	264
TABLEAU VII.3. - EVOLUTION DU MONTANT DES AIDES DIRECTES PERÇUES PAR LES EXPLOITANTS, DE L'ADHESION A AUJOURD'HUI (EUROS / HA)	266
TABLEAU VII.4. - EVOLUTION DES SALAIRES MENSUELS BRUT ET MINIMAL (JANVIER), DE 1991 A 2011	268
TABLEAU VII.5. - EVOLUTION DE L'INDEX DE PERCEPTION DE LA CORRUPTION DE LA ROUMANIE ET COMPARAISON AVEC D'AUTRES PAYS EUROPEENS, NOUVEAUX ET ANCIENS MEMBRES	269
TABLEAU VII.6. - LA SUBSTITUABILITE DU VIN PAR D'AUTRES BOISSONS, SELON SES FONCTIONS	273
TABLEAU VII.7. - LES ETAPES DE DEVELOPPEMENT DE LA VITICULTURE, SOUS L'ERE SOCIALISTE	275
TABLEAU VII.8. - CLASSEMENT DES PAYS VITICOLES EUROPEENS SELON LES SURFACES ET LES PRODUCTIONS VITIVINICOLES, MOYENNE 2005-2008	277
TABLEAU VII.9. - LES PRINCIPAUX PAYS VITIVINICOLES DES PECO DANS LES ANNEES 2000 (MOYENNE 1999-2001)	277

TABLEAU VII.10. - REPARTITION DES SURFACES VITICOLES (RAISINS DE CUVE) SELON L'AGE DES PLANTATIONS, ANNEE 2009 (EN %)	278
TABLEAU VII.11. - EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE RAISINS DE CUVE ET DE TABLE, DE 1998 A 2007 (EN MILLIERS DE TONNES)	279
TABLEAU VII.12. - REPARTITION DES VINS PRODUITS SELON LEUR COULEUR	280
TABLEAU VII.13. - REPARTITION DES VINS SELON LEUR QUALITE, 1999-2003 (EN MILLIERS D'HL)	280
TABLEAU VII.14. - CONSOMMATION HUMAINE ANNUELLE DE VIN DANS LES PECO, 1986-2001 (EN MILLIERS DE TONNES PAR AN)	282
TABLEAU VII.15. - CONSOMMATION MOYENNE DE VIN EN ROUMANIE, 1988-2008 (L/HABITANT/AN)	282
TABLEAU VII.16. - LES VIGNOBLES PREFERES PAR LES CONSOMMATEURS	283
TABLEAU VII.17. - TYPOLOGIE DES GRANDES SURFACES UTILISEE POUR LA ROUMANIE	286
TABLEAU VII.18. - CLASSEMENT DES ACTEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION EN ROUMANIE	287
TABLEAU VII.19. - MODALITES DE PRIVATISATION DES IAS EN FONCTION DE LEUR NIVEAU D'ENDETTEMENT	297
TABLEAU VII.20. - EVOLUTION DES BILANS DE LA PRIVATISATION DE 2001 A 2003	301
TABLEAU VII.21. - NOMBRE D'ENTREPRISES SELON LA METHODE MAJORITAIRE UTILISEE EN ROUMANIE, BILAN EN 2000	302
TABLEAU VII.22. - NOMBRE D'ENTREPRISES PRIVATISEES ANNUELLEMENT DE 1992 A 2000, EN ROUMANIE, SELON LES METHODES UTILISEES	303
TABLEAU VII.23. - REPARTITION DES ENTREPRISES SELON LE MODE DE GOUVERNEMENT, 2000	304
TABLEAU VII.24. - POIDS RELATIF DES DIFFERENTES CATEGORIES D'ACTIONNAIRES EN 2000	305
TABLEAU VII.25. - IMPORTANCE DES STRUCTURES DE PRODUCTION VITICOLES EN 1992, 2000, 2001, 2007 ET 2010 (EN MILLIERS D'HECTARES DE VIGNES VITIS VINIFERA EN PRODUCTION)	308
TABLEAU VII.26. - NOMBRE D'ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES SELON LEUR EFFECTIF, 2001	309
TABLEAU VII.27. - TYPOLOGIE ET DESCRIPTION PROVISOIRES DES UNITES VINICOLES EN 2001	310
TABLEAU VIII.1. - TYPOLOGIE COMPORTEMENTALE DES EXPLOITATIONS VITICOLES FAMILIALES ROUMAINES	331
TABLEAU VIII.2. - INDICATEURS ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE CULTURE "MINIFUNDIA HYBRIDES" ET "SOCIETES VITICOLES PRIVEES" (ROL PAR HA)	340
TABLEAU VIII.3. - COMPARAISON DES ITINERAIRES TECHNIQUES DES SYSTEMES DE CULTURE (SC) MINIFUNDIA HYBRIDES ET SOCIETES PRIVEES (POUR 1 HA)	341
TABLEAU VIII.4. - COMPARAISON DES ITINERAIRES TECHNIQUES DES SC "MINIFUNDIA HYBRIDES ET VITIS VINIFERA" (POUR 1 HA)	348
TABLEAU VIII.5. - INDICATEURS ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE CULTURE MINIFUNDIA VV ET HYBRIDES ET DES SOCIETES VITICOLES PRIVEES (ROL PAR HA)	349
TABLEAU VIII.6. - INDICATEURS ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE TRANSFORMATION (ST) MINIFUNDIA VV ET HYBRIDES POUR 500 L DE VIN (EN ROL)	351
TABLEAU VIII.7. - DETAIL DES MARGES NETTES DES SYSTEMES DE CULTURE ET TRANSFORMATION DES MINIFUNDIA HYBRIDES ET VV (MONTANTS EXPRIMES EN ROL POUR 1 TONNE DE RAISINS, 500 L DE VIN, 80 L DE TSUICA)	351
TABLEAU VIII.8. - EVOLUTION DES SURFACES VITICOLES DETENUES PAR LES EXPLOITANTS PRIVES INDIVIDUELS DANS LE DEPARTEMENT DE CALARASI, DE 1989 A 2000 (HA)	354
TABLEAU VIII.9. - INDICATEURS ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE CULTURE VITICOLES DE SEMI-SUBSISTANCE ET MARCHANDS (EN MILLIERS DE ROL PAR HA)	363
TABLEAU VIII.10. - INDICATEURS ECONOMIQUES DES SYSTEMES DE TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS FAMILIALES AVEC CHEVAL ET TRACTEUR (ROL PAR HA)	366
TABLEAU VIII.11. - DETAIL DES MARGES NETTES DES SYSTEMES DE CULTURE ET TRANSFORMATION DES EXPLOITATIONS FAMILIALES MARCHANDES (MONTANTS EXPRIMES EN ROL POUR 1 HA DE VIGNES)	367
TABLEAU VIII.12. - TYPOLOGIE DES SYSTEMES DE CULTURE. RECAPITULATIF DE LEURS CARACTERISTIQUES	369
TABLEAU VIII.13. - SURFACES VITICOLES CULTIVEES, NOMBRE D'UNITES ET TAILLE MOYENNE POUR CHAQUE SYSTEME DE CULTURE EN 2002 (VOIRE 2007)	370
TABLEAU VIII.14. - CARACTERISATION DES TRAJECTOIRES DES SYSTEMES D'EXPLOITATIONS VITIVINICOLES (MARGES NETTES EXPRIMEES EN MILLIERS ROL POUR 1 HA DE VIGNES, SURFACES EN HA)	373
TABLEAU VIII.15. - COMPARAISON DE LA FORMATION DE LA VALEUR AJOUTEE ENTRE LES SYSTEMES DE CULTURE VITICOLES FAMILIAUX (EN MILLIERS DE ROL)	380
TABLEAU IX.1. - EVOLUTION DES SURFACES NOUVELLEMENT PLANTEES, DE 1994 A 1998 (EN HA), SELON DEUX SOURCES	403
TABLEAU IX.2. - PRODUCTION DE PLANTS GREFFES, 1990-2001 (EN MILLIONS DE PIEDS)	403

TABLEAU IX.3. - EVOLUTION DES SURFACES VITICOLES TOTALES, DES JEUNES VIGNES, PORTE-GREFFES ET PEPINIERES VITICOLES, DE 1981 A 2009 (EN MILLIERS D'HECTARES).....	404
TABLEAU IX.4. - NOMBRE D'HECTARES AYANT BENEFICIE DU PROGRAMME DE RESTRUCTURATION ET DE RECONVERSION DU VIGNOBLE.....	404
TABLEAU IX.5. - COUTS DE PLANTATION D'UN HECTARE DE VIGNE EN 2009 (EN RON).....	404
TABLEAU IX.6. - CLASSEMENT DES ENTREPRISES (TOUTES CATEGORIES) SELON LE NIVEAU D'INVESTISSEMENT PUBLICITAIRE, POUR LA PERIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 AOUT 2002.....	405
TABLEAU IX.7. - CLASSEMENT DES MARQUES (TOUTES CATEGORIES) SELON LE NIVEAU D'INVESTISSEMENT PUBLICITAIRE, POUR LA PERIODE DU 1 JANVIER AU 31 AOUT 2002.....	406
TABLEAU IX.8. - CLASSEMENT DES MARQUES DE BIERE SELON LE NIVEAU D'INVESTISSEMENT PUBLICITAIRE, POUR LA PERIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 AOUT 2002.....	406
TABLEAU IX.9. - EXEMPLE DE LA SEGMENTATION DES VINS EMBOUTEILLES OPEREE PAR CERTAINES ENTREPRISES A IDE.....	407
TABLEAU IX.10. - FORMATION DU PRIX D'UNE BOUTEILLE DE VIN D'AOC (EN EUROS).....	408
TABLEAU IX.11. - TYPOLOGIE DES RESTRUCTURATIONS SELON LA LITTERATURE ET INDICATEURS COMPORTEMENTAUX.....	414
TABLEAU IX.12. - LE PROCESSUS DE RECONSTRUCTION DES PRINCIPALES UNITES VITIVINICOLES COMMERCIALES DANS LE DEPARTEMENT D'ALBA, EN 2000.....	420
TABLEAU IX.13. - LES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX RETENUS SELON LE TYPE DE RESTRUCTURATION COMPORTEMENTALE DES ENTREPRISES VITIVINICOLES ROUMAINES.....	426
TABLEAU IX.14. - REPARTITION DES PARTS DE MARCHE, EN VOLUME, MARCHE INTERNE ROUMAIN, 2008.	464
TABLEAU IX.15. - CARACTERISTIQUES DES PRINCIPALES ENTREPRISES VITIVINICOLES ROUMAINES EN 2009	465

TABLE DES ENCADRES

ENCADRE I.1. - LES PAYS EN TRANSITION	28
ENCADRE III.1. - LES INSTITUTIONS : QUELQUES DEFINITIONS SELON LES COURANTS THEORIQUES.....	119
ENCADRE III.2. - LES STRUCTURES AGRAIRES DES PECO, ENTRE BIMODALITE, DUALITE ET BIPOLARITE	133
ENCADRE V.1. - LES FONDATEURS DE LA PENSEE EVOLUTIONNISTE	177
ENCADRE V.2. - DIVERSES UTILISATIONS DU CONCEPT DE "TRAJECTOIRE" DANS LA LITTERATURE.....	183
ENCADRE V.3. - LES PHASES INTER-PARADIGMATIQUES DE LA TRANSITION EN ROUMANIE.....	197
ENCADRE V.4. - LES ETAPES DE L'ACTIVITE D'INNOVATION	202
ENCADRE V.5. - L'INDUSTRIE VITIVINICOLE ROUMAINE : DES ENVIRONNEMENTS DE SELECTION DIFFERENCIES	204
ENCADRE V.6. - LES INNOVATIONS A METTRE EN ŒUVRE AU NIVEAU DES ENTREPRISES VINICOLES	211
ENCADRE VI.1. - QUELQUES EXEMPLES DE CAUSALITES DU TRIPTYQUE SCP	220
ENCADRE VI.2. - LES DEVELOPPEMENTS DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE	223
ENCADRE VI.3. - QUELQUES DEFINITIONS DU CONCEPT DE FILIERE	227
ENCADRE VI.4. - LES ETAPES DE LA FILIERE	230
ENCADRE VI.5. - DESCRIPTION DES SOUS-SYSTEMES DE LA FILIERE	232
ENCADRE VI.6. - LES CARACTERISTIQUES DE LA VISION EVOLUTIONNISTE SELON LES AUTEURS.....	239
ENCADRE VI.7. - LA METHODE DE RECOUPEMENT DES INDICATEURS DE POULIQUEN	246
ENCADRE VII.1. - HISTORIQUE DE LA PRIVATISATION DU SECTEUR BANCAIRE ROUMAIN	262
ENCADRE VII.2. - DE L'EVALUATION DES SURFACES VITICOLES AVANT ET APRES L'ENTREE A L'UE	278
ENCADRE VII.3. - LE DECOUPAGE TERRITORIAL VITICOLE EN ROUMANIE	279
ENCADRE VII.4. - MONOGRAPHIE DE CHIRITA, DISTRIBUTEUR VINICOLE SPECIALISE.....	285
ENCADRE VII.5. - LE FONCTIONNEMENT DES UNITES DE PRODUCTION SOCIALISTES	290
ENCADRE VII.6. - LE CADRE LEGISLATIF DE LA PRIVATISATION DES TERRES	293
ENCADRE VII.7. - LE CADRE LEGISLATIF DE LA PRIVATISATION DES VINALCOOLS	295
ENCADRE VII.8. - LE CADRE LEGISLATIF DE LA PRIVATISATION DES IAS.....	298
ENCADRE VII.9. - RAPPEL SUR SIGNIFICATION DE L'INDEX DE LA BERD RELATIF A LA RESTRUCTURATION DES ENTREPRISES ET DE LEUR GOUVERNEMENT	305
ENCADRE VII.10. - L'ENVIRONNEMENT MACROECONOMIQUE SELON LES INVESTISSEURS ETRANGERS.....	307
ENCADRE VII.11. - LA LOI DE LA FAILLITE 64/1995	314
ENCADRE VIII.1. - LES VIGNES HYBRIDES.....	322
ENCADRE VIII.2.- LES FORMES SOCIETAIRES ET ASSOCIATIVES DU SECTEUR AGRICOLE PRIVE : SOCIETES AGRICOLES (SA), SOCIETES COMMERCIALES (SC) ET ASSOCIATIONS FAMILIALES (AF)	326
ENCADRE VIII.3. - LES SOCIETES VITICOLES PRIVEES ET LES AFFRES DE LA COMMERCIALISATION. EXEMPLES DES DEPARTEMENTS DE VRANCEA ET CONSTANTA.	328
ENCADRE VIII.4. - LE CONCEPT DE SYSTEME DE CULTURE	334
ENCADRE VIII.5. - ITINERAIRE TECHNIQUE ET PRATIQUES CULTURALES.....	335
ENCADRE VIII.6. - MODALITES DE CALCULS DU POIDS DES DIFFERENTES CATEGORIES DE SYSTEMES DE CULTURE.....	371
ENCADRE VIII.7. - LA THEORIE DES RENDEMENTS CROISSANTS.....	380
ENCADRE VIII.8. - LA TRAJECTOIRE D'AJUSTEMENT DES EXPLOITATIONS DU JUDET DE CALARASI.....	388
ENCADRE VIII.9. - LES AIDES EUROPEENNES POST-ADHESION : LES AIDES DIRECTES	391
ENCADRE VIII.10. - LES AIDES EUROPEENNES POST-ADHESION : LA MESURE DE SEMI-SUBSISTANCE.....	392
ENCADRE IX.1. - DES ENTREPRISES CENTREES SUR LA COMPETENCE DE PRODUCTION. LES EXEMPLES DE SC VINARTE SRL ET DE DOMENIILE FRANCO-ROMANE	428
ENCADRE IX.2. - L'ACCES AUX ACTIFS VITIVINICOLES DES ENTREPRISES A IDE "PAYS PRODUCTEURS"	429
ENCADRE IX.3. - L'INTEGRATION COMME MOYEN D'ASSURER LA QUALITE RECHERCHEE PAR LES PAYS A IDE "PAYS PRODUCTEURS". L'EXEMPLE DE LA TRAJECTOIRE DE GUY TYREL DE POIX.....	431
ENCADRE IX.4. - DES ENTREPRISES AUX COMPETENCES COMMERCIALES DEVELOPPEES.....	435
ENCADRE IX.5. - L'ACCES AUX ACTIFS DES ENTREPRISES A IDE "PAYS CONSOMMATEURS"	437
ENCADRE IX.6. - LA RESTRUCTURATION RETARDEE DE VINVICO	438
ENCADRE IX.7. - L'ACHAT DE TERRES EN REPOSE AUX PROBLEMES D'APPROVISIONNEMENT EN RAISINS	439
ENCADRE IX.8. - UNE QUALITE SYNONYME D'UN GOUT TYPE ET CONSTANT POUR LES CONSOMMATEURS. INTERVIEW DE PHILIP COX, CRAMELE RECAS	440

<i>ENCADRE IX.9. - D'UNE LOGIQUE D'EXPORTATIONS A LA RECHERCHE D'UN EQUILIBRE AVEC LE MARCHE DOMESTIQUE</i>	441
<i>ENCADRE IX.10. - EXEMPLES DE MODALITES DE PRIVATISATION DES UNITES DEVENUES A GOUVERNANCE INTERNE</i>	446
<i>ENCADRE IX.11. - L'ACCES AUX ACTIFS DES UNITES A GOUVERNANCE INTERNE</i>	447
<i>ENCADRE IX.12. - LA STRATEGIE SUIVIE PAR L'ENTREPRISE VINIA : LE DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS COMME MODALITE DE RESTRUCTURATION</i>	449
<i>ENCADRE IX.13. - EXEMPLES DE HOLDINGS AVEC UNE ACTIVITE VINICOLE : EUROCAFE ET EDELWEISS</i>	453
<i>ENCADRE IX.14. - LES PREMIERES ANNEES EN ECONOMIE DE MARCHE : L'EXEMPLE DE L'INVESTISSEUR DE JIDVEI</i>	454
<i>ENCADRE IX.15. - LES ACTIFS FONCIERS ET VINICOLES D'UNITES A GOUVERNANCE INTERNE. L'EXEMPLE DES ENTREPRISES MURFATLAR, TOHANI ET JIDVEI</i>	455
<i>ENCADRE IX.16. - LES INNOVATIONS MARKETING DE MURFATLAR EN CONTEXTE DE CRISE</i>	458

TABLE DES FIGURES

FIGURE II.1. - HIERARCHIE DES DIFFERENTS TYPES DE GOUVERNEMENT D'ENTREPRISES.....	74
FIGURE V.1. - REPRESENTATION GRAPHIQUE DU CONCEPT EVOLUTIONNISTE DE TRAJECTOIRE	184
FIGURE V.2. - REPRESENTATION GRAPHIQUE DES CONCEPTS DE PARADIGMES ET DE TRAJECTOIRES.....	190
FIGURE V.3. - LA TRANSITION ECONOMIQUE SELON PELIKAN.....	195
FIGURE VI.1. - LE PARADIGME SCP	221
FIGURE VI.2. - APPROCHE EVOLUTIONNISTE DU PARADIGME SCP : LE SCHEMA DE MOATI (1998).....	236
FIGURE VI.3. - MODELISATION DE LA RESTRUCTURATION COMPORTEMENTALE POSTSOCIALISTE	241
FIGURE VI.4. - LOCALISATION DES DEPARTEMENTS VITICOLES ETUDIES PARMIS LES REGIONS VITICOLES.....	250
FIGURE VII.1. - SOUTIEN FINANCIER NATIONAL AUX AGRICULTEURS, SUR LA PERIODE 1991-2006 (EN MILLIONS D'EUROS).....	264
FIGURE VII.2.- LES AIDES ET LES MESURES POSTADHESION SELON LES CATEGORIES D'EXPLOITATION.....	265
FIGURE VII.3. - EVOLUTION DES SURFACES VITICOLES ENTRE 1950 ET 1990 (EN MILLIERS D'HA)	275
FIGURE VII.4. - ORGANISATION DU SYSTEME PRODUCTIF VITIVINICOLE EN 1989	290
FIGURE VII.5. - LES PROPRIETAIRES POST-PRIVATISATION DES SOCIETES COMMERCIALES ROUMAINES	303
FIGURE VII.6. - EVOLUTION DE L'IDE EN ROUMANIE 1993-2010 (EN MILLIARDS D'EUROS)	306
FIGURE VII.7. - REPARTITION DU VIGNOBLE ROUMAIN ENTRE LES DIFFERENTES UNITES VITICOLES EN 2001.....	311
FIGURE VIII.1. - DYNAMIQUE DES SURFACES VITICOLES EN ROUMANIE, DE 1989 A 2007.....	323
FIGURE VIII.2. - COUVERTURE DES COUTS DE PRODUCTION (PAR HECTARE) EN FONCTION DU PRIX DU RAISIN, SELON LES SYSTEMES DE CULTURE	343
FIGURE VIII.3. - DYNAMIQUE VITICOLE OBSERVEE EN ZONE DE PLAINE, DANS LE DEPARTEMENT DE CALARASI	356
FIGURE VIII.4. - CARACTERISATION DES ZONES VITICOLES SELON LEUR DOMINANTE EN VIGNES, HYBRIDES OU NOBLES.....	360
FIGURE VIII.5. - REGIONS ET CENTRES VITICOLES ROUMAINS.....	361
FIGURE VIII.6. - COUVERTURE DES COUTS DE PRODUCTION (PAR HECTARE) EN FONCTION DU PRIX DU RAISIN, SELON LES SYSTEMES DE CULTURE, CHEVAL ET TRACTEUR.	365
FIGURE VIII.7. - REPARTITION DES SURFACES VITICOLES SELON LES SYSTEMES DE CULTURE	372
FIGURE VIII.8. - DISTRIBUTION DES SURFACES DE VIGNES VITIS VINIFERA CULTIVEES, EN FONCTION DES EXPLOITATIONS CLASSEES PAR CATEGORIE DE SURFACES, ENTRE 2002 ET 2007 (EN HA).....	375
FIGURE VIII.9. - DIFFERENTIEL DES SURFACES ET DU NOMBRE D'EXPLOITATIONS VITICOLES (VITIS VINIFERA) EN FONCTION DES EXPLOITATIONS CLASSEES PAR CATEGORIE DE SURFACES, ENTRE 2002 ET 2007 ...	375
FIGURE VIII.10. - COUVERTURE DES COUTS DE PRODUCTION (PAR HECTARE) EN FONCTION DU PRIX DU RAISIN, SELON LES SYSTEMES DE CULTURE, EN 2001.....	377
FIGURE VIII.11. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES MINIFUNDIA A HYBRIDES.....	387
FIGURE VIII.12. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES PETITES EXPLOITATIONS A VITIS VINIFERA.....	390
FIGURE VIII.13. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES EXPLOITATIONS MOTORISEES DE TAILLE MOYENNE	394
FIGURE VIII.14. - EVOLUTION DES PRIX ET COUTS DES PRODUITS AGRICOLES EN FONCTION DES QUANTITES PRODUITES, D'UNE EXPLOITATION DE SUBSISTANCE A UNE EXPLOITATION COMMERCIALE.....	397
FIGURE VIII.15. - REPRESENTATION DES CHANGEMENTS POSSIBLES D'UNE TRAJECTOIRE A L'AUTRE	398
FIGURE IX.1. - EVOLUTION DU NIVEAU D'UTILISATION DES ENGRAIS CHIMIQUES EN ROUMANIE, DE 1988 A 1998 (EN KG DE SUBSTANCE ACTIVE PAR HECTARE).....	402
FIGURE IX.2. - EVOLUTION DU SOLDE DE LA BALANCE COMMERCIALE VINICOLE ROUMAINNE, DE 1990 A 2008 (EN MILLIONS DE DOLLARS).....	409
FIGURE IX.3. - EVOLUTION DU VOLUME DES EXPORTATIONS SELON LES PAYS DESTINATAIRES (EN TONNES)	410
FIGURE IX.4. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES ENTREPRISES A IDE "PAYS PRODUCTEURS".....	433
FIGURE IX.5. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES ENTREPRISES A IDE "PAYS CONSOMMATEURS"	443
FIGURE IX.6. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES UNITES A GOUVERNANCE INTERNE	451
FIGURE IX.7. - LA TRAJECTOIRE MODELISEE DES UNITES A GOUVERNANCE EXTERNE A CAPITAL ROUMAIN	459

LISTE DES ABREVIATIONS

ADAR	Association des dégustateurs autorisés en Roumanie
ADS	Agence du domaine de l'Etat
AEI	association économique intercoopératiste
AESCH	association économique d'Etat et coopératiste horticole
AF	association familiale
AG	assemblée générale
ANCA	Agence nationale de consultance agricole
ANP	Agence nationale pour la privatisation
AOC	appellation d'origine contrôlée
APAS	Autorité pour la privatisation et l'administration des participations de l'Etat
APEV	association des producteurs et exportateurs de vins
APIA	agence de paiement et des interventions pour l'agriculture
ARD	Agence roumaine de développement
ARYM	ancienne République yougoslave de Macédoine
ASAS	Académie des sciences agricoles et sylvicoles
AVAS	Autorité pour la valorisation des actifs d'Etat
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BM	Banque mondiale
BNR	Banque nationale roumaine
BVB	bourse des valeurs de Bucaresti
C	comportements
CA	conseil d'administration
CAEM	Conseil d'aide (ou assistance) économique mutuelle
CAP	coopératives agricoles de production
CB	conditions de base
CCP	concurrence pure et parfaite
CEI	Communauté des Etats indépendants
CLCA	centre local de consultance agricole
COMECON	acronyme anglais de CAEM
CUASC	conseil unique agro-industriel d'Etat et coopératiste
DGAA	direction générale de l'agriculture et de l'alimentation
DTS	droits de tirage spéciaux
ECP	économie centralement planifiée
ECU	<i>european curency unit</i>
EI	économie industrielle
ESC	estimation du soutien aux consommateurs
ESOP	<i>employee stock ownership program</i>
ESP	estimation du soutien aux producteurs
ET	économie en transition
FMI	Fonds monétaire international
FPP	Fonds de la propriété privée

FPS	Fonds de la propriété d'Etat
GMS	grandes et moyennes surfaces
HACCP	<i>hazard analysis critical control point</i>
HPD	hybrides producteurs directs
IAS	entreprise agricole d'Etat
ICVV	Institut de recherche viti-vinicole
INAO	Institut national des appellations d'origine
INVV	Institut national de la vigne et du vin, Valea Calugareasca
IDE	investissements directs étrangers
IG	indication géographique
INS	institut national des statistiques
ISCTV	Inspection d'Etat pour le contrôle technique vitivinicole
ISO	<i>international organization for standardization</i>
ISPA	instrument structurel de pré-adhésion
IVV	Vinalcool (entreprise de vinification)
JO	journal officiel
NASDAQ	national
MEBO	<i>management employee byout</i>
NEI	nouvelle économie industrielle
NEM	nouveaux états membres
OCDE	Organisation de coopération et développement économiques
OCM	organisation commune de marché
OIV	Office international de la vigne et du vin
OJCA	office départemental de B28consultance agricole
ONDOV	office national des appellations d'origine viticoles
ONIV	organisation nationale interprofessionnelle vitivinicole
ONVPV	office nationale de la vigne et des produits viticoles
ONVV	office national de la vigne et du vin
ONU	Organisation des Nations unies
OSS	ordre social soviétique
OTAN	Organisation du traité de l'Atlantique Nord
OVR	opération villages roumains
P	performances
PAC	politique agricole commune
PC	pays candidat (à l'adhésion à l'UE)
PECO	Pays d'Europe centrale et orientale
PGF	productivité globale des facteurs
PHARE	<i>Poland and Hungary: assistance for restructuring their economies</i>
PIB	produit intérieur brut
PNDR	plan national de développement rural
PNVV	patronat national de la vigne et du vin
RASDAQ	<i>romanian asociation of securities dealers automated quotation</i>
RGA	recensement général agricole
S	structures

SA	société agricole
SAPARD	fonds spécial de pré-adhésion pour l'agriculture et le développement rural
SAU	surface agricole utile
SC	société commerciale
SC	système de culture
SC...SA	société commerciale à capital majoritaire d'Etat (ex-IAS)
SCP	triptyque structures - comportements - performances
SMA	station pour la mécanisation de l'agriculture
SMT	station de machines et de tracteurs
SIF	sociétés d'investissements financiers
ST	système de transformation
UDE	unité de dimension économique
UE	Union européenne
UGB	unité de gros bétail
UJCAP	Union départementale des CAP
UNCAP	Union nationale des CAP
USAMV	Université des sciences agricoles et médecine vétérinaire
UTH	unité de travail humain
VDO	vin d'appellation d'origine
VDOC	vin d'appellation d'origine contrôlée
VS	vin de qualité supérieure
VV	<i>Vitis vinifera</i>

INTRODUCTION

Le contexte de la thèse

Notre premier contact avec la Roumanie, son agriculture, son industrie agroalimentaire et son milieu rural, date de 1995, avec une brève excursion dans un village, suivie en 1996 et 1997, de deux séjours, d'un trimestre chacun, à l'occasion de nos mémoires de fin d'études : tout d'abord, sur le thème des unités agricoles issues de la redistribution foncière de 1991, dans le département de Vâlcea (Villemin, 1996), puis sur celui de la filière vitivinicole dans le département de Buzau (Villemin, 1997). Le tableau de la restructuration vitivinicole était alors celui, assez sombre, d'une décomposition de la filière socialiste et d'un repli massif sur les lopins familiaux.

C'est assez naturellement que nous sommes ensuite entrés en contact avec l'institut de coopération avec l'Europe orientale (ICEO), investi sur les problématiques des pays d'Europe centrale et orientale. Lors d'une mission en Roumanie, l'ICEO avait été "saisi" par les autorités roumaines afin de définir un plan de **redressement de la filière vitivinicole roumaine**. Cette demande s'est concrétisée dans les années 2000 par la mise en place d'une coopération entre la France et la Roumanie, avec le soutien de la profession viticole française, au niveau national, régional et départemental, des Ministères de l'agriculture et des affaires étrangères, ainsi que du Conseil général de l'Hérault. C'est dans ce cadre que j'ai été recrutée et que j'ai démarré les travaux de recherche présentés dans ce présent ouvrage.

Les contours du sujet

A cette période, du côté des Etats membres de l'Union européenne en général et de la France en particulier, les pays d'Europe centrale et orientale et leur agriculture, étaient perçus comme une sérieuse menace concurrentielle :

"La menace de la concurrence, évoquée par les organisations professionnelles agricoles de l'Ouest lorsque, au début des années 1990, les élevages de l'Est décapitalisaient leurs cheptels à vil prix, a été relayée par la Commission européenne avec la publication, en juillet 1997, de l'Agenda 2000 (perspectives de l'UE pour la période 2000- 2006) qui ne prévoyait pas, à l'origine, de faire bénéficier les futurs adhérents des aides directes de la Politique agricole commune (PAC)." (Bazin, 2007, p. 11)

L'appréciation biaisée des coûts de production, sur la base des prix de la main d'œuvre et de la terre fondait l'idée d'une forte compétitivité de ces pays (Pouliquen, 2008).

Notre approche relevait davantage d'une approche positive, au sens d'une observation neutre des transformations, tandis que l'ICEO s'inscrivait dans une logique de coopération. L'élaboration d'un plan stratégique de restructuration de la viticulture roumaine, est ainsi devenue l'objectif fixé par la convention signée entre le Ministère de l'agriculture roumain et l'ICEO. Il s'agissait de concevoir une stratégie concertée entre les principaux acteurs institutionnels roumain (le Ministère, l'institut national de la recherche de Valea Calugareasca, puis, lors de son apparition, de l'institut national des appellations d'origine), les professionnels (les patronats et l'organisation interprofessionnelle), et les acteurs économiques (les unités vitivinicoles).

L'idée initiale était de fixer de manière consensuelle, avec l'ensemble des acteurs impliqués, un à trois objectifs, en vue du redressement du secteur vitivinicole, pour ensuite définir un plan d'actions. La question était ainsi : "comment faire émerger un secteur vitivinicole performant à court, moyen et long-terme ?"

Pour cela, nous avons réalisé une étude en deux étapes :

- (1) un diagnostic fin du secteur vitivinicole roumain, afin de bien en comprendre les rouages ;
- (2) l'identification des entreprises les plus dynamiques susceptibles d'avoir une vision globale et prospective de la filière et de proposer les éléments d'un plan de restructuration.

L'émergence de notre question de thèse

Très vite, nous nous rendons compte de la complexité des transformations à l'œuvre et de la difficulté de définir quels sont les acteurs "performants". Nous prenons conscience tout d'abord du délicat problème de l'accès aux données, que nous détaillons au chapitre 6, relatif à la méthodologie. Mais plus gênant encore, il nous est difficile d'établir avec précision les performances qui devraient être atteintes, dans un contexte de forte incertitude, où l'adhésion à l'Union européenne était loin d'être certaine. Alors que nos premières recherches concernaient les approches et les modalités d'évaluation de la compétitivité des unités vinicoles, nous nous interrogeons ensuite sur la pertinence d'une approche normative et sur la finalité réelle des transformations à l'œuvre dans les pays d'Europe centrale et orientale.

S'en est suivie pour nous une période intense de tâtonnement, qui nous a conduits à explorer plusieurs corpus théoriques : l'économie néoclassique, les divers courants de l'économie institutionnelle, l'économie industrielle, puis l'économie évolutionniste.

A force de lectures, nous avons rencontré un vaste ensemble de publications associées aux "économies en transition" et aux "économies postsocialistes", où nous avons trouvé de nombreux points de convergence avec nos observations : la complexité des transformations, le nombre important de variables en jeu, les limites des méthodes et des grilles d'analyse classiques, la grande variété des comportements coexistant. Des pistes d'interprétation, comme par exemple, l'influence du passé ont résonné avec nos observations. Nous avons progressivement compris les enjeux ainsi que les réflexions sous-jacentes aux réformes menées dans les économies postsocialistes, puis les hypothèses fondant les diverses approches théoriques, pour arriver finalement à nos propres thèses, qui constituent le présent document. Nous avons intégré que la difficulté d'accéder aux données était légitime, et davantage, qu'elle structurait certaines réflexions théoriques. Ainsi, s'intéresser aux comportements selon une approche qualitative et descriptive, plutôt qu'aux indicateurs de performance des acteurs économiques, faisaient l'objet de recherches théoriques abondantes, autour de la problématique plus vaste de la restructuration comportementale.

Ces éléments constituent un avertissement au lecteur du présent ouvrage. Sans une connaissance du contexte spécifique aux économies postsocialistes, il est difficile de comprendre l'intérêt de nos réflexions en termes d'analyse qualitative comportementale. Une même approche, dans un contexte de données abondantes comme en Europe de l'Ouest, peut apparaître en effet triviale sinon superficielle !

Notre objet d'étude est ainsi devenu **le changement comportemental**, avec la question de **la nature et des déterminants de la restructuration comportementale postsocialiste**, avec le cas particulier des **unités vinicoles en Roumanie**.

Le plan de la thèse

Notre thèse s'articule en trois parties. La première expose la problématique de notre recherche. La seconde partie présente le cadre d'analyse que nous mobilisons pour traiter notre objet de recherche. Enfin, la troisième partie révèle l'ensemble de nos résultats.

La première partie intitulée *La réforme des entreprises en économies postsocialistes* comprend quatre chapitres. Le premier présente le contexte de *La réforme des économies postsocialistes*, au niveau macroéconomique. Le second chapitre se concentre sur les réformes menées au niveau microéconomique, en termes de privatisation, d'où son intitulé : *La privatisation des unités productives*. Face aux limites de la problématique de la privatisation pour aborder le changement au niveau microéconomique, nous nous intéressons, au troisième chapitre, à *La restructuration des unités microéconomiques*, avant d'aborder au quatrième chapitre, *Notre questionnement de thèse*.

La seconde partie propose d'*Aborder la restructuration de manière dynamique et dans sa complexité*. Elle se structure en deux chapitres. Le premier apporte à notre questionnement de thèse *L'éclairage de la théorie évolutionniste* tandis que le second propose une *Grille d'analyse des restructurations comportementales postsocialistes*.

La troisième et dernière partie s'intitule *Une industrie vinicole bipolaire*. Elle présente ainsi, en deux parties distinctes, d'une part *Les trajectoires des Minifundia et des exploitations familiales vitivinicoles*, et d'autre part *Les trajectoires de restructuration des entreprises*.

Nous verrons comment notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste permet d'appréhender la globalité de la dynamique sectorielle. Nous mettrons en évidence la bipolarité des trajectoires avec ses conséquences en termes de politique économique.

PARTIE I

LA REFORME DES ENTREPRISES EN ECONOMIES POSTSOCIALISTES

CHAPITRE I

LA REFORME DES ECONOMIES POSTSOCIALISTES

Les modalités d'analyse des économies postsocialistes ont beaucoup évolué depuis les débuts de la transition à aujourd'hui. Selon la périodisation proposée par Andreff, la première décennie (1990-2000) est dominée par les analyses du *mainstream* ou pensée économique standard, portées par les réformateurs des organisations internationales (essentiellement Banque mondiale et Fonds monétaire international), qui dispensent leurs conseils aux autorités des pays en transition (partie 1). Les retards enregistrés dans les réformes, les obstacles rencontrés ou encore les "surprises" de la transition obligent à une révision des grilles d'analyse ainsi qu'à une interrogation de leurs fondements théoriques (partie 2). Cette remise en cause, d'abord isolée, est devenue claire au sein même des rangs du *mainstream* (partie 3), culminant en 2002 avec le rapport de la Banque mondiale et le plaidoyer de Stiglitz, après avoir démissionné, deux ans auparavant de son poste d'économiste en chef de la Banque mondiale (Andreff, 2003a, 2006b).

Parallèlement à ce processus de réformes qui a caractérisé l'ensemble des pays dits "en transition" (cf. la liste de ces pays, encadré I.1), pour 10 d'entre eux, les pays d'Europe centrale et orientale¹ (PECO), l'élargissement européen s'est progressivement imposé, timidement d'abord dès 1995, et de manière plus tangible après 2000 (partie 4). Pour mener à bien le processus, l'Union européenne (UE) met en place une méthode spécifique de suivi et d'appui pré-adhésion (partie 5). Cependant, malgré ses efforts méthodologiques et financiers ante-adhésion, l'UE constate que les exigences communautaires ne sont pas remplies au moment de l'adhésion (2004 et 2007 selon les pays) et poursuit son suivi (partie 6). En ce qui concerne le secteur agricole, les divergences entre nouveaux et anciens Etats membres, restent très marquées, tant du point de vue des indicateurs économiques que des politiques mises en place, et ce, au sein même du marché dit "commun" (partie 7).

En conclusion (partie 8), nous constatons que la réforme des économies socialistes ne s'accommodent pas avec les modèles préconçus ; tant les réformateurs du *mainstream* de la première décennie post-1990 que l'Union européenne, à partir de 2000, se heurtent à d'importantes difficultés. Cet état de fait nous amène à supposer l'existence de spécificités propres aux économies postsocialistes, qu'elles soient liées aux institutions, ou plus globalement aux héritages de l'ancien système économique.

¹ La liste des PECO est présentée dans l'encadré I.1.

Encadré I.1. - Les pays en transition

Selon les études et organisations, les pays en transition regroupent la totalité ou une partie des pays suivants :

- les dix pays d'Europe centrale et orientale (PECO) : la Bulgarie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie, la Slovaquie et la Slovénie. En lien avec le processus d'intégration à l'Union européenne, ces pays sont également appelés "pays candidats" (PC), du moment de leur candidature à l'UE à leur adhésion, puis "nouveaux Etats membres" (NEM), par opposition aux anciens Etats membres (AEM) de l'UE ;
- les pays du Sud-est de l'Europe : l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Croatie, l'ancienne République yougoslave de Macédoine (ARYM), le Monténégro, la Serbie ;
- les anciennes Républiques de l'URSS : l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Biélorussie, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la République de Moldova, la Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ouzbékistan et l'Ukraine ;
- la Chine, le Laos, la Mongolie, le Vietnam ;
- la Turquie.

Dans son rapport annuel de 2009, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) classe les pays en transition selon les aires géographiques suivantes :

- l'Europe centrale et les Etats baltes : la Croatie, la République tchèque, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République slovaque, la Slovénie ;
- l'Europe du Sud-est : l'Albanie, la Bosnie Herzégovine, la Bulgarie, l'ancienne République yougoslave de Macédoine, le Monténégro, la Roumanie, la Serbie ;
- l'Europe de l'Est et le Caucase : l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Biélorussie, la Géorgie, la Moldova, l'Ukraine ;
- l'Asie centrale : le Kazakhstan, la République kirghize, la Mongolie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ouzbékistan ;
- la Russie ;
- la Turquie.

La Chine et le Vietnam ne sont pas mentionnés car la zone d'activité de la BERD s'étend de l'Europe Centrale et des Balkans Occidentaux jusqu'en Asie Centrale.

1. - Le *mainstream*, une analyse qui a dominé le début des réformes (1990-2002)

1.1. - Les traits généraux des analyses du *mainstream*

Selon l'analyse du *mainstream*, qui a dominé la première décennie de la transition, l'issue inéluctable de la transition ne peut être que l'économie de marché. Cette vision, de nature téléologique, est soutenue par l'effondrement des économies planifiées socialistes, qui atteste selon eux, la supériorité des économies de marché sur ces premières.

Les différentes approches relevant du *mainstream* du début de la transition se caractérisent par la volonté de créer une rupture irréversible avec le passé, afin d'éviter toute tentation d'un retour en arrière. L'accent est ainsi mis sur l'obtention de résultats rapides avec la "thérapie de choc" (Andreff, 2002b; Richet, 1990, 1999; World Bank, 1996). L'idée qu'il faut profiter d'une "fenêtre d'opportunité" qui peut très bien par la suite se refermer, et ne plus permettre d'intervenir en faveur des marchés, guide le rythme des réformes :

"Il faut que les gouvernements mènent rapidement à bien une 'masse critique' de réformes pour gagner en crédibilité et modifier le comportement des individus et des entreprises, imprimant un caractère irréversible à ces changements et stimulant de nouvelles avancées. Enfin, il existe aussi des cas où les réformateurs se doivent d'agir vite pour ne pas laisser passer l'occasion qui s'offre à eux de changer radicalement les choses." (World Bank, 1999, p. 15)

1.2. - Le consensus de Washington ou le "triptyque stabilisation-libéralisation-privatisation"

La quintessence de la politique économique standard pour les économies en transition (que nous désignons également par "économies postsocialistes") est le triptyque "stabilisation-libéralisation-privatisation". Vulgarisé sous le terme de "consensus de Washington", cette approche est portée par la Banque mondiale (BM) et le Fonds monétaire international (FMI). Elle est relayée par la Banque européenne de développement (BERD), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et dans une moindre mesure par l'Organisation des Nations unies (ONU) et par l'Union européenne (UE).

- L'objectif prioritaire est celui de la stabilisation pour atteindre les grands équilibres macro-économiques ainsi que la baisse du taux d'inflation et la restauration des réserves. Menée par le FMI, la stabilisation s'accompagne d'un volet d'ajustement à court terme destiné à corriger l'équilibre entre l'offre de crédits et la demande de monnaie, par une politique restrictive de crédits. La Banque mondiale intervient avec des crédits sur le volet d'ajustement à moyen terme afin d'assurer les conditions d'un retour à la croissance une fois la stabilisation opérée.
- La **libéralisation** (des prix, des commerces domestique et extérieur) est un pré-requis de la politique de stabilisation, en lui offrant des variables d'ajustement.
- La **privatisation** doit permettre l'émergence d'acteurs aptes à opérer selon la rationalité économique, et à effectuer les réformes nécessaires des structures productives (Lavigne, 1999).

Cette politique économique s'inspire des réformes mises en œuvre dans les pays en voie de développement, pays caractérisés par une forte inflation et par des déséquilibres extérieurs marqués. La stabilisation repose sur une approche monétaire de la balance des paiements et sur une résolution à court terme des problèmes. Les mesures sont prises par le haut, et donc similaires pour toutes les économies en transition (ET). Elles font confiance aux institutions existantes ainsi qu'en la capacité des technocrates d'appliquer les mesures, même si ces dernières sont douloureuses. L'existence d'un marché monétaire fonctionnel est considérée comme acquise.

Les économistes hétérodoxes, très minoritaires, opposent à la thérapie de choc, une approche graduelle des réformes, au libéralisme, une intervention de l'Etat dans l'économie, à la privatisation immédiate, une restructuration préliminaire² (Andreff, 2002b).

2. - Un bilan mitigé de la transition

2.1. - Les lenteurs de la transition

Les réformes qui visaient une instauration rapide de l'économie de marché, s'avèrent n'avoir pas été aussi efficaces qu'escomptées :

"Les résultats du programme standard de transition ont été obtenus plus difficilement et plus lentement et à un coût supérieur aux attentes, dans certains pays ils ont même enregistré de sérieuses déviations par rapport à l'objectif affiché d'aboutir à une véritable économie de marché." (Andreff, 2002b, p. 270)

Ainsi, cinq années après la chute des économies centralement planifiées (ECP), la stabilisation est encore en cours (à l'exception de la composante inflation). De même la privatisation est encore loin d'être achevée (Andreff, 1996b), comme nous le détaillerons dans un prochain paragraphe.

2.2. - Les surprises de la transition

Aux lenteurs des changements, s'ajoutent une série de "surprises" ou résultats inattendus de la transition.

Tout d'abord, il y a le **chute de la production** des premières années de la transition dont l'ampleur dépasse celle de la crise des années 30 (Andreff, 2007a, 2002b; Blanchard, 1999; Kamalyan, Booth, & Prochin, 1998; Lavigne, 1999). Sur 25 pays, la moyenne de la baisse est de 40 %. Ce phénomène surprend les experts de la Banque mondiale, tel Blanchard (1997) :

"Le système économique précédent était caractérisé par une myriade de distorsions. On aurait pu s'attendre à ce que l'élimination de la plupart d'entre elles conduise à une forte augmentation de l'output, et non à sa diminution." (Andreff, 2003a, pp. 140, 142)

² La divergence entre les deux courants est volontairement schématique.

En 1999, très peu de pays avaient retrouvé le niveau de production d'avant la transition (Fischer & Sahay, 2000; Lhomel, 2000a). Selon le rapport annuel de la BERD, la moyenne du PIB pour l'ensemble de l'Europe de l'Est et du Sud-est, ainsi que pour la Communauté des Etats indépendants (CEI), s'élevait en 2001, à seulement 76 % du PIB de 1989 (European Bank for Reconstruction and Development, 2002). Selon certains analystes, il s'agirait d'un phénomène spécifique à la transition : la "**récession transformationnelle**" (Kornai, 1994). D'autres émettent l'hypothèse d'un choc consécutif à la désorganisation des circuits commerciaux suite au démantèlement du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) ainsi qu'à l'absence d'un cadre institutionnel approprié aux nouvelles conditions économiques (Brada, Schonfeld, & Slay, 1995; Poznanski, 1995). D'autres auteurs attribuent cette chute au caractère "récessionniste" des réformes : la dévaluation et le rationnement du crédit (Andreff, 2002b). Les causes exactes de ce phénomène faisaient encore l'objet de discussions dans les années 2000 (Blanchard, 2000; Blanchard, Froot, & Sachs, 1994a; Flemming, 2000; Swinnen & Macours, 2000). Enfin, certains auteurs s'interrogent sur la fiabilité des statistiques et sur la réalité du phénomène (Ickes, 2008).

Sur le plan social, on constate une **hausse et une rémanence du chômage** (Höhmman, 1999; Redor, 1998), le creusement des inégalités (European Bank for Reconstruction and Development, 2000; Pailhé, 1999; World Bank, 2002), ainsi qu'une détérioration des indicateurs de santé (Andreff, 2002b; Flemming, 2000; Nsouli, 1999; Stiglitz, 2000).

Sur le plan institutionnel, les réformateurs se heurtent à la difficulté, plus grande que prévue, de mettre en place des **institutions** auparavant inexistantes, comme les marchés financiers (European Bank for Reconstruction and Development, 1998, 1999, 2003; Fries & Exeter, 1998; C. Jones, 1999; Rizopoulos, 1999a).

La corruption des administrations (Blanchard, 1999; Fischer & Sahay, 2000; Kaufmann, Pradhan, & Ryterman, 1999; Veirheijen, 1999) consécutive à la redéfinition du rôle de l'Etat (European Bank for Reconstruction and Development, 1997; Hare, Estrin, & Batt, 1999; Potel, 2000; Scholtes, 1996b; Stiglitz, 2000) freine voire bloque le rythme des réformes.

Sur le plan économique, **l'endettement** des pays en transition (Fischer & Sahay, 2000), le déficit de la balance des paiements (C. Jones, 1999), le faible degré de libéralisation du commerce extérieur (Lenain, 1998), le développement des **transactions sans monnaies** et surtout la "perte de la Russie", pour citer Stiglitz (2002), suite à la crise de 1998 (Fischer & Sahay, 2000) suscitent des remous au sein des économistes.

Dans les années 1995-1996, la vague de sanctions des gouvernements libéraux par les urnes, au profit des gouvernements plus ou moins ex-communistes, oblige à un questionnement (Andreff, 1996b).

Le bilan mitigé de la transition, que ce soit du point de vue institutionnel, social ou économique, amène petit à petit les réformateurs et les théoriciens du courant orthodoxe à s'interroger sur la pertinence des fondements théoriques de leur approche et sur la nature même des économies en transition (Andreff, 1990, 1993b). Le paragraphe suivant passe en revue les autocritiques émises par les économistes et les réformateurs orthodoxes.

3. - La Fin du consensus de Washington

3.1. - Les premières autocritiques

Les premières réévaluations des réformes menées par les organisations internationales émergent dès 1994.

A la Banque mondiale, dans son livre *Wither socialism*, Stiglitz, alors économiste en chef, **critique la temporalité des réformes en faveur d'une approche plus gradualiste** (Stiglitz, 1994). Selon lui, le rythme doit être différencié selon que l'on agit au niveau macro-économique, avec pour objectif la stabilisation, ou que l'on intervient au niveau micro-économique, sur la restructuration des économies, la seconde demandant plus de temps que la première. Stiglitz met également l'accent sur la nécessité de disposer de marchés financiers fonctionnels et d'un cadre légal qui assure l'exécution des contrats et de la mise en faillite. Un autre objet de sa critique se réfère à l'utilisation des programmes standards de privatisation et leur effet négatif sur la capitalisation des entreprises.

Zecchini du centre de coopération avec les économies européennes en transition de l'OCDE, souligne dès 1995, le succès limité de la reprise économique et de l'implantation des mécanismes de marché dans les économies postsocialistes. Selon lui, seule une approche gradualiste s'impose au regard du nombre et de la variété des chantiers de la réforme à accomplir. Les déséquilibres initiaux et les rigidités structurelles héritées des ECP ont été sous-estimés (Andreff, 2002b).

En 1996, le rapport annuel de la BERD constate que les plus grands chantiers de la transition n'ont toujours pas été clôturés (European Bank for Reconstruction and Development, 1996). Il conclue que la réforme institutionnelle devrait désormais être au cœur des préoccupations (European Bank for Reconstruction and Development, 1994, 1995).

3.2. - La remise en cause du consensus de Washington

Le rapport annuel de la Banque mondiale de 1996, intitulé "du plan au marché" (World Bank, 1996) annonce un tournant de la politique de cet organisme concernant les économies postsocialistes. Si les grandes lignes de la stabilisation sont conservées, la Banque mondiale renonce à l'objectif d'une privatisation rapide. Elle reconnaît en effet l'importance d'un bon gouvernement d'entreprise, des institutions publiques et privées et même d'une protection tarifaire minimale (Andreff, 2002b, p.320). Stiglitz stipule lors de la conférence annuelle que le "*consensus de Washington est devenu un dogme simplificateur*". L'anathème est donc jeté. C'est à partir de ce moment que l'importance des institutions devient un véritable leitmotiv au rang des réformateurs de la Banque mondiale.

La BERD également estime que la réforme institutionnelle doit désormais constituer le principal défi à relever, parallèlement à la poursuite des efforts de libéralisation et de stabilisation (European Bank for Reconstruction and Development, 1997, 1999).

Stiglitz développe ses critiques, à l'occasion de la conférence annuelle de développement économique de 1999, sous le titre sans équivoque de *Wither Reform ?* (Stiglitz, 1999a), essentiellement suite à l'échec des réformes en Russie. Il désigne les réformateurs comme étant les premiers fautifs. Il s'oppose à un courant de pensée favorable à encore plus de

réformes, qui accuse les gouvernements des économies postsocialistes de ne pas avoir suivi les consignes. **Stiglitz pointe du doigt les fondements théoriques mêmes adoptés par les réformateurs :**

"L'expertise occidentale standard, celle du consensus de Washington, qui a conseillé les gouvernements des anciens pays de l'Union soviétique, a mal compris les fondements de l'économie de marché et les processus de réformes. Elle s'est reposée de façon excessive sur les modèles enseignés dans les manuels économiques. Ce qui est utile aux étudiants en économie ne l'est pas forcément pour des gouvernements réformateurs ! Et ce d'autant moins que l'archétype du modèle américain est issu d'une seule tradition théorique, celle des néoclassiques standards, et écarte notamment les apports de Schumpeter et de Hayek qui auraient pu être utiles dans la phase de transition." (Stiglitz, 1999b, p. 48)

Stiglitz remet en cause la thérapie de choc et la privatisation rapide qui, si elles permettent de rompre avec le passé, ne sont aucunement adaptées au changement institutionnel, en ce qu'elles détruisent le fragile capital social et organisationnel. Il invite à la prudence et à prendre du temps. Il dénonce l'attitude "missionnaire" des défenseurs de la thérapie de choc, qui ont décidé d'accomplir cette rupture, même s'il existait des initiatives allant dans le sens de la privatisation et de l'économie de marché. Il met en évidence les conséquences en termes de gouvernement d'entreprise (Stiglitz, 2000), comme nous le développerons dans les prochains chapitres, consacrés aux analyses de la privatisation et de la restructuration.

Stiglitz a démissionné en novembre 1999, de ses fonctions d'économiste en chef et de vice-président de la Banque mondiale. Il a reçu le prix Nobel d'économie en 2001. Son successeur, Nicholas Stern, auparavant à la BERD, s'inscrit dans le même courant de pensée. Il prône une révision de la stratégie de la Banque vis-à-vis des ET, avec moins de conditionnalité. Il reconnaît entre autre les résultats mitigés de la privatisation et la hausse de la pauvreté. Il explique les erreurs faites par les réformateurs par la forte pression qui pesait sur leurs épaules :

"This period has been extremely hard on many people. The frustration and disappointment have been exacerbated by the naive belief that political liberation and economic freedom somehow bring about Western living standards very quickly." (Hirschler, 2000, p. 2)

3.3. - 2002 : La fin du consensus de Washington

Le rapport de 2002 publié par la Banque mondiale fait le bilan des dix premières années de la transition (intitulé *Transition – the First Ten Years*), à l'image de ce que nous avons décrit plus haut. Selon Andreff, l'année 2002 marque ainsi la reconnaissance par l'institution "Banque mondiale" (et non plus par quelques experts isolés) de l'échec de son approche de la transition par le biais du seul triptyque "stabilisation-libéralisation-privatisation" (Andreff, 2003a).

Cette autocritique se traduit par une révision de leur stratégie et la préconisation de réformes dites de seconde génération. A une phase de transition d'économie libérale succède ainsi une phase de "transition instituée" (Andreff, 2006b, 2007a). Les nouvelles recommandations concernent la prise en compte et le renforcement des institutions, y compris

des retraites et des régimes de santé, le respect de la propriété privée et des contrats, l'existence d'un système fiscal opérationnel.

Pour les entreprises, la Banque mondiale souhaite renforcer leur structure de gouvernement, éliminer la propriété résiduelle d'Etat, assurer un meilleur environnement par la démonopolisation et le développement de la concurrence, et enfin encourager la création et le développement de nouvelles entreprises (World Bank, 2002).

L'année 2002 marque ainsi le temps pour les institutions internationales de la "Grande désillusion" pour reprendre le titre du livre de Stiglitz, paru cette même année (Stiglitz, 2002).

Même si le FMI ne s'attarde pas sur les erreurs faites au cours de la première décennie de la transition, son directeur, Michel Camdessus reconnaît lors de la conférence de 1999, le bilan mitigé de la transition : "*We are clearly far from the end of the road*". La seconde vague de réformes doit ainsi avoir pour centre des préoccupations le cadre institutionnel, avec le respect de la loi et des régulations. Les principaux défis à relever sont pour le FMI : la révision du rôle des gouvernements, l'amélioration du processus de privatisation et de son cadre institutionnel, le renforcement du secteur financier et la réduction des inégalités tout en continuant de veiller à la stabilisation macroéconomique (Nsouli, 1999).

4. - Un lent rapprochement de l'Union européenne (1995-2005)

Parallèlement à l'implication de la Banque mondiale et le FMI, un nouvel acteur, l'Union européenne, entre sur la scène des réformes, à partir de 1995.

4.1. - La demande d'adhésion de la Roumanie (1995)

Dès 1990, la Roumanie bénéficie progressivement des programmes de l'UE, avec la signature, en octobre, de la première génération d'accords économiques et son éligibilité à PHARE³.

C'est le 1^{er} février 1993 que la Roumanie signe l'accord d'association qui établit le cadre juridique de son intégration progressive dans l'UE. Ces "**Accords européens**" prévoient notamment : l'établissement progressif d'une zone de libre-échange, le maintien d'un dialogue politique régulier, le rapprochement des législations ou encore la coopération dans les domaines économique, financier et culturel. Ils entrent en vigueur le 1^{er} février 1995. S'il s'agit d'une étape préliminaire nécessaire à l'adhésion, elle n'en offre cependant aucune garantie.

La Roumanie émet sa **demande d'adhésion** le 22 juin 1995 (déclaration de Snagov) à l'adresse du Conseil de l'Union européenne. A cette même période, neuf autres pays d'Europe centrale et orientale (PECO) déposent leur candidature à l'intégration dans l'UE : en 1994, la Hongrie et la Pologne, en 1995, la Slovaquie, la Lettonie, l'Estonie, la Lituanie et la Bulgarie, en 1996, la République tchèque et la Slovénie. C'est plus ou moins en phase avec ces pays, que la Roumanie va suivre le chemin de l'intégration, auquel Malte et Chypre vont être également associés.

³ L'acronyme PHARE signifie "Poland and Hungary : Assistance for Restructuring Their Economies", en français : "Pologne et Hongrie, assistance pour la restructuration de leurs économies". Via ce programme, la Roumanie a bénéficié d'environ 608 millions ECU de 1990 à 1995.

4.2. - L'examen de la candidature roumaine par l'UE (1997-2004)

Conformément aux procédures en vigueur (article "0" du Traité), le Conseil demande à la Commission d'émettre un avis sur la candidature. La Commission européenne évalue l'aptitude des candidats à remplir les critères d'adhésion. Si l'avis est favorable, le Conseil doit alors adopter à l'unanimité un mandat de négociation pour que la procédure de négociation entre le pays candidat et tous les Etats membres soit officiellement ouverte. Pour la Roumanie, c'est le 17 juillet 1995, que le Conseil a lancé la procédure de consultation de la Commission.

La Commission européenne se prononce en juillet 1997 dans le document intitulé "Agenda 2000". Tandis qu'il est estimé que la Roumanie respecte les critères politiques, il n'en est pas de même pour les domaines économiques et la reprise de l'acquis communautaire, où des progrès sont à effectuer (Commission européenne, 1997c). Ni la Bulgarie, ni la Slovaquie, ni la Lettonie, ni la Lituanie ne respectent l'ensemble des critères requis.

En décembre 1997, le **Conseil européen de Luxembourg**⁴ entérine l'analyse de la Commission. Les candidatures des dix PECO sont acceptées. Pour une "première vague", de six pays (l'Estonie, la Hongrie, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie, mais aussi Chypre), le Conseil prend les dispositions nécessaires pour lancer les négociations - qui s'ouvrent formellement, le 31 mars 1998. Les pays de la "seconde vague" (la Bulgarie, la Lettonie, la Lituanie, la Roumanie et la Slovaquie) sont impliqués dans le "processus large d'adhésion", qui comprend : l'exercice de *screening* (l'examen analytique de l'acquis communautaire) et la stratégie de pré-adhésion. Les négociations commenceront avec les pays de la seconde vague, dès que le Conseil décidera, sur la base des rapports réguliers, qu'ils ont fait suffisamment de progrès, en s'appuyant sur les partenariats pour l'adhésion⁵.

Pour la Roumanie, le *screening* commence le 3 avril 1998, tandis que le partenariat pour l'adhésion, destiné à établir les actions prioritaires auxquelles doit répondre la Roumanie, est établi par décision du Conseil, le 30 mars 1998.

Les **rapports réguliers**, rédigés par la Commission européenne, se succèdent alors jusqu'en 2004 ; viennent ensuite les rapports de suivi (Commission européenne, 2005, 2006a, 2006b). Le rapport 1998 (novembre) confirme l'évaluation faite dans l'agenda 2000. La Commission estime que les pays de la "seconde vague" ne seront en mesure d'assumer les obligations de l'acquis qu'à moyen terme et qu'il n'y a pas lieu de proposer de nouvelles recommandations sur la conduite ou l'extension des négociations (Commission européenne, 1998b). Dans le rapport suivant, publié en octobre 1999, la Commission recommande que les négociations d'adhésion avec la Roumanie commencent sous certaines conditions dont la mise en place d'une stratégie à moyen terme de l'économie (Commission européenne, 1999).

⁴ La liste des Conseils européens clefs pour le processus d'adhésion et cités dans ce texte est reprise en annexe I.1. Les dates clefs du processus d'adhésion sont listées à l'annexe I. 2.

⁵ Les partenariats pour l'adhésion sont un outil spécifique de la stratégie de pré-adhésion renforcée, comme nous l'explicitons dans le paragraphe suivant, qui porte sur la méthode de suivi et d'appui des PC par l'UE. Les progrès mesurés concernent tant la sphère politique, qu'économique, que la transcription de l'acquis communautaire comme nous le détaillons plus loin.

4.3. - De l'ouverture des négociations à la signature du Traité d'adhésion (2000-2005)

Le **Conseil européen d'Helsinki**, de décembre 1999, marque l'abandon de l'approche par vague de l'élargissement aux PECO. La date d'ouverture des négociations avec la Roumanie est fixée à février 2000.

Dans les rapports réguliers suivants, la Commission réitère ses mises en garde quant à la capacité de la Roumanie de faire face à la pression concurrentielle, à la nécessité de lutter contre la corruption, d'utiliser de manière plus efficace les fonds de pré-adhésion, de renforcer la transparence de l'Etat et l'indépendance de la justice, d'améliorer la capacité administrative, etc. (Commission européenne, 2000, 2001, 2002c, 2003, 2004). C'est seulement en 2004, que la Commission reconnaît à la Roumanie, le statut d'"économie fonctionnelle de marché" (Commission européenne, 2004).

Lors du **Conseil européen de Copenhague** des 12 et 13 décembre 2002, la Roumanie est traitée avec la Bulgarie, dans un groupe à part. Pour les huit autres PECO, ainsi que pour Chypre et pour Malte, le Conseil clôture les négociations et fixe leur adhésion au 1^{er} mai 2004. Pour la Roumanie et la Bulgarie, le Conseil européen envisage une adhésion à l'UE en 2007, "en fonction des progrès qui seront encore accomplis" (article 14 des conclusions de la présidence). Ce Conseil est décisif dans le processus de l'élargissement de l'UE à la Roumanie.

C'est le **Conseil européen de Thessalonique**, en juin 2003, qui évoque pour la première fois la date de fin 2004 pour la conclusion des négociations d'adhésion avec la Roumanie, tandis que l'objectif d'une adhésion en 2007 est réitéré, sous la même réserve "des progrès qui seront encore accomplis" (article 37 des conclusions de la présidence).

Le **Conseil européen de Bruxelles** (décembre 2003) confirme ce calendrier et établit la date de signature du traité d'adhésion à l'année 2005 :

"Accueillir la Bulgarie et la Roumanie au sein de l'Union en janvier 2007, si ces pays sont prêts, est l'objectif commun de l'Union à 25. [...] La Bulgarie et la Roumanie devraient poursuivre résolument leurs travaux préparatoires et réaliser des progrès supplémentaires sur le terrain de manière à ce que les négociations d'adhésion puissent être menées à bien en 2004, selon les mérites de chaque pays, et que le traité d'adhésion puisse être signé dès que possible en 2005." (article 35 des conclusions de la présidence)

La clôture des négociations a bien lieu en 2004, le 14 décembre, six mois après celles de la Bulgarie. **Le 25 avril 2005**, à l'Abbaye de Neumünster à Luxembourg, **la Bulgarie et la Roumanie signent le traité d'adhésion à l'Union européenne**, qui s'élargit ainsi à 27 États. La date du 1^{er} janvier 2007 est établie pour l'adhésion effective.

5. - Une méthode spécifique de suivi et d'appui pré-adhésion

L'Union européenne (UE) s'est déjà élargie de nombreuses fois, augmentant le nombre des Etats membres de 6 en 1958, à 9 en 1973, à 10 en 1981, puis 12 en 1986 et 15 en 1995. Dans les années 2000, alors que 10 pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) demandent à rejoindre l'UE, l'élargissement n'est donc pas une thématique inconnue à l'Union européenne

Cependant ce nouvel élargissement relève d'un "défi sans précédent", comme le qualifiait l'agenda 2000 (Commission européenne, 1997a, 1997b). Reposant sur des motivations davantage politiques qu'économiques (De La Serre, 1998), l'élargissement aux PECO implique l'extension du Marché Unique de 370 à 500 millions de consommateurs. D'autre part, les écarts qui séparent les niveaux de développement des PECO et de l'UE sont importants, davantage que pour les élargissements précédents. Ainsi, à la veille de leur adhésion, la Roumanie et la Bulgarie avaient un PIB par habitant de respectivement, 38 et 37 % de la moyenne communautaire. A titre de comparaison, l'Irlande et le Portugal, avaient à leur adhésion, respectivement en 1973 et 1981, un PIB de 57 % et de 58 % (Duboz, 2007).

C'est pourquoi, l'Union européenne a dû s'adapter. Elle a élaboré une méthode spécifique de suivi des progrès des pays candidats des PECO et mis en place une **politique d'appui également spécifique**.

5.1. - Un suivi rigoureux par la Commission européenne

La Commission européenne est l'institution de l'UE chargée du suivi de l'état de préparation des pays candidats. L'évaluation de l'état de préparation des pays candidats s'effectue sur la base des critères, dits de "Copenhague et de Madrid", selon la méthodologie élaborée par la Commission, présentée dans l'Agenda 2000⁶, volume III.

Suite à l'avis défavorable à l'ouverture immédiate des négociations, émis par l'agenda 2000, le Conseil européen de Luxembourg (décembre 1997) demande à la Commission de réactualiser annuellement son analyse de la situation et de donner son avis sur l'état de préparation des pays candidats à l'adhésion. Les "rapports réguliers" (*regular reports*, en anglais) fournissent ainsi la matière pour que le Conseil puisse prendre les décisions nécessaires sur la conduite ou l'extension des négociations d'adhésion à d'autres candidats.

⁶ COM(97)2000 final à COM(97)2010 final. L'agenda 2000 se compose de trois volumes ; le premier s'intitule " pour une Union plus forte et plus large ", le second comprend une analyse de l'impact de l'élargissement aux pays candidats de l'Europe centrale et orientale sur les politiques de l'Union, le troisième contient les avis de la Commission sur les candidatures des PECO.

5.2. - Les critères de Copenhague et de Madrid

Le **Conseil européen de Copenhague** de juin 1993 détaille les exigences politiques et économiques nécessaires à l'adhésion, qui doivent être remplies par les PECO :

- critère politique : la présence d'"institutions stables garantissant la démocratie, la primauté du droit, les droits de l'homme, le respect des minorités et leur protection" ;
- critère économique : "l'existence d'une économie de marché viable ainsi que la capacité de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union" ;
- critère de reprise de l'acquis communautaire⁷ : "l'adhésion présuppose la capacité du pays candidat à en assumer les obligations, et notamment de souscrire aux objectifs de l'Union politique, économique et monétaire".

En outre, le **Conseil européen de Madrid** (décembre 1995) a souligné la nécessité de "créer les conditions d'une intégration progressive et harmonieuse de ces Etats grâce notamment (...) à l'adaptation de leurs structures administratives." Le critère "capacité administrative à appliquer l'acquis" a ainsi été ajouté, en complément du troisième critère énoncé au Conseil européen de Copenhague.

En comparaison des élargissements précédents, le travail de la Commission dépasse le strict cadre de l'analyse de l'acquis communautaire et s'étend à des appréciations politiques et économiques. Chaque critère est développé en une série d'indicateurs, présentés en détails en annexe I.3 Contrairement au critère politique, qui donne lieu à une évaluation des conditions politiques existantes dans le pays candidats au moment de l'étude, les critères économiques et de l'acquis communautaire font référence au potentiel des pays candidats et "*doivent être appréciés d'une manière prospective et dynamique*" (cf. les conclusions du Conseil européen de Luxembourg).

Nous détaillons, aux annexes I.4 et I.5, le rôle et le contenu des documents, respectivement de l'agenda 2000 et des rapports réguliers, qui utilisent cette méthodologie de suivi des progrès des pays candidats.

⁷ L'acquis communautaire désigne l'ensemble des textes législatifs que les futurs membres doivent incorporer dans leurs lois nationales, soit environ 20 000 actes juridiques qui représentent 80 000 pages du Journal officiel des Communautés européennes.

5.3. - Les partenariats pour l'adhésion

Le Conseil de l'Union européenne a défini une **stratégie de pré-adhésion renforcée**, dont les partenariats pour l'adhésion en constituent l'axe principal⁸. Ce nouvel instrument permet de mobiliser *"toutes les formes d'assistance PECO dans un cadre unique"* (Conseil de Luxembourg, conclusions de la présidence). Pour chaque candidat, ce cadre regroupe d'une manière détaillée :

- les domaines prioritaires de travail définis dans l'avis de la Commission ;
- les moyens financiers disponibles pour aider le pays candidat à mettre les priorités en œuvre ;
- les conditions de cette aide, fondées sur le respect des obligations découlant des accords européens d'association et sur les progrès dans la réalisation des trois critères de Copenhague.

Outre un engagement précis des pays candidats, notamment relatif à la démocratie, à la stabilisation macroéconomique et à la sécurité nucléaire, les partenariats à l'adhésion précisent comment s'ordonnent tous les instruments destinés à aider les candidats dans leur préparation à l'adhésion, en particulier :

- un programme national d'adoption de l'acquis, dans lequel chaque pays candidat doit préciser les mesures législatives et réglementaires, les réformes de structures institutionnelles et administratives, les ressources humaines et budgétaires qu'il compte mettre en œuvre dans chaque domaine prioritaire identifié par le partenariat à l'adhésion. Le programme s'accompagne d'un calendrier précis de mise en œuvre ;
- une évaluation conjointe des priorités en matière de politique économique ;
- un pacte contre le crime organisé ;
- des fiches individuelles (appelées également "feuilles de route" ou *road map*) qui reprennent les avancées accomplies dans le cadre de la reprise de l'acquis communautaire du marché intérieur.

Le suivi de la mise en œuvre du partenariat à l'adhésion s'effectue dans le cadre de l'accord européen entre l'Union européenne et chacun des pays candidats.

5.4. - Les aides de pré-adhésion

En complément de PHARE, qui reste le principal soutien aux PECO, sont versées *"à partir de l'an 2000, des aides pour l'agriculture et un instrument structurel qui privilégiera des actions similaires à celles du Fonds de Cohésion"* (Conseil Européen du Luxembourg, conclusions de la présidence).

⁸ L'annexe I.6 présente le rôle et la composition des partenariats pour l'adhésion. L'annexe I.7 reprend l'historique de l'élaboration de la stratégie de pré-adhésion renforcée et en détaille les composantes.

L'aide accordée aux pays candidats d'Europe centrale et orientale, pour la période 2000-2006 s'élève à 21 milliards d'ECU⁹ :

- le programme PHARE. D'un montant de 10,5 milliards d'euros (1,5 milliards d'euros par an), PHARE est réorienté sur deux objectifs prioritaires (suite au Conseil européen de Luxembourg) : d'une part, le renforcement de la capacité administrative et judiciaire et d'autre part, des investissements liés à la reprise et à l'application de l'acquis, pour 70 % de l'enveloppe, dans les domaines où il est souhaitable d'éviter les périodes de transition après l'adhésion ;
- une aide au développement agricole et rural, de 3,5 milliards d'euros (500 millions d'euros par an), appelée SAPARD (fonds spécial de pré-adhésion pour l'agriculture et le développement Rural) ;
- une aide structurelle de 7 milliards d'euros (1 milliard d'euro par an), l'ISPA (instrument structurel de pré-adhésion), dont l'objectif prioritaire est d'aider les pays candidats à se rapprocher des normes communautaires en matière d'infrastructures, notamment dans les domaines des transports et de l'environnement.

En résumé, la stratégie de pré-adhésion renforcée constitue la réponse de l'Union européenne au "défi" de l'élargissement de l'UE aux PECO. Le partenariat pour l'adhésion, axe principal de cette stratégie, permet de concentrer les moyens sur les besoins prioritaires des pays candidats en vue de leur préparation à l'adhésion.

La mise en place d'une méthode spécifique fait écho à l'ampleur des réformes à mener, que ce soit au regard de l'alignement de l'acquis communautaire (la transposition et la mise en œuvre effective), ou sur les plans politique et économique. **La définition de critères objectifs et transparents** (les critères dits de Copenhague), afin d'évaluer le degré de préparation des candidats à l'élargissement, **est une innovation**, qui découle d'un fort volontarisme de la part des Etats membres. **La Commission est mobilisée de manière inédite dans ce processus** (Heimerl, 2003). **Cependant, l'ensemble des efforts déployés n'arrive pas à combler la totalité des écarts initiaux**, comme nous le verrons dans les paragraphes suivants.

J'insiste sur les spécificités objectives qui caractérisent les économies postsocialistes des années 1990-2000 et qui persistent encore aujourd'hui. La recherche et la prise en compte de ces spécificités guident en effet mon approche tant théorique que méthodologique du secteur vitivinicole roumain, des années 2000 et d'aujourd'hui.

⁹ *L'euro currency unit*, en français, l'unité de compte européenne a été l'unité de compte de l'UE, avant l'adoption de l'Euro, en 1995.

6. - Une adhésion sous haute surveillance (2005-2010)

Ni la signature du traité d'adhésion en 2005, ni même l'adhésion en 2007, ne signifient que la Roumanie répond à la totalité des exigences communautaires. Le processus d'intégration reste, après 2005, encore sous haute surveillance, alors que les nouveaux Etats membres bénéficient d'importants soutiens financiers de la part de l'Union européenne.

6.1. - Un appui financier postadhésion décuplé

Alors qu'au cours de la période 2000-2006, les pays candidats ont bénéficié de 21 milliards d'euros, les nouveaux Etats membres bénéficient d'un montant décuplé d'aides, avec 230 milliards d'euros, répartis comme suit (Bazin, 2007) :

- environ 40 milliards d'euros au titre du premier pilier de la politique agricole commune¹⁰ : soutien aux prix, aides directes (sur un total de 293 milliards pour l'UE27) ;
- 33 milliards d'euros pour le développement rural (sur un total de 70), destinés à financer des mesures de préretraite, l'installation de jeunes agriculteurs, la modernisation et la pluriactivité des exploitations, la protection de l'environnement, la qualité et la mise aux normes des produits, *etc.*
- 157 milliards d'euros pour les politiques régionales et de cohésion (sur un total de 293 milliards).

Alors que la Roumanie a bénéficié, au cours de la période de pré-adhésion (2000-2006, d'environ 0,5 milliard d'euros pour son agriculture et son développement rural, elle bénéficiait, pour la seule année 2008, d'un montant équivalent : 0,584 milliard d'euros, dont 0,422 d'aides directes, 0,110 pour le développement rural et le solde pour les soutiens au marché (Pouliquen, 2010).

6.2. - De nombreuses clauses de sauvegarde

Si le traité d'adhésion, signé en 2005, marque de manière irréversible l'entrée de la Roumanie dans l'UE, le processus reste cependant soumis à la possibilité d'être retardé, voire gelé. Le traité contient en effet un certain nombre de clauses de sauvegarde ; aux clauses appliquées aux dix adhérents de 2004, s'ajoutent des clauses spécifiques à la Bulgarie et à la Roumanie, ainsi qu'une clause limitée à cette dernière.

Le Conseil européen de Copenhague (décembre 2002) énonce pour la première fois la nature et le contenu des clauses de sauvegarde appliquées aux douze pays :

"Des clauses de sauvegarde prévoient des mesures destinées à faire face aux éléments imprévus qui pourraient apparaître au cours des trois premières années après l'adhésion. En outre, le Conseil européen se félicite de l'engagement à poursuivre la surveillance des progrès réalisés dans les domaines des politiques économiques, budgétaires et structurelles dans les pays candidats, dans le cadre des processus de coordination des politiques économiques." (article 5 des conclusions de la présidence)

¹⁰ La politique agricole commune (PAC) comprend un premier pilier, autour des organisations communes de marché (OCM) et un second pilier, ciblé sur le développement rural.

Les clauses spécifiques à la Bulgarie et à la Roumanie prévoient le retardement de l'adhésion d'une année, si les réformes ne sont pas poursuivies avec l'engagement nécessaire et si les pays ne sont pas en mesure de remplir les conditions d'adhésion. Cette clause est activée par un vote à l'unanimité du Conseil.

A la demande de la Finlande, une clause de sauvegarde supplémentaire est activée pour la Roumanie. Celle-ci permet le report de l'adhésion de un an, si au 1^{er} janvier 2007, la Roumanie ne répondait pas à une liste de onze demandes dans les domaines de la justice, des affaires intérieures et de la concurrence. Un vote à la majorité qualifiée est suffisant pour activer cette clause, ce qui la rendait particulièrement crédible.

Les rapports de suivi de 2006 soulignent la persistance de certains problèmes (Commission européenne, 2006a, 2006b). A plusieurs reprises, la menace de l'activation d'une clause de sauvegarde est brandie. L'incertitude, quant à la date effective de l'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne au 1^{er} janvier 2007, prend fin lors du conseil européen des 15 et 16 décembre 2007.

6.3. - Une surveillance postadhésion active

Pour certains secteurs, des clauses de sauvegarde restent applicables après l'adhésion effective des deux pays, Bulgarie et Roumanie. Le "mécanisme de coopération et de vérification" prévoit le suivi par la Commission, pendant trois années après l'adhésion (2007-2010), de la réforme du système judiciaire en vue d'éliminer les conflits d'intérêts et la corruption. Elle donne lieu à sept rapports de suivi.

Si, depuis début 2010, ce mécanisme n'a plus d'effets, la Commission peut encore demander la suspension du versement des fonds européens, comme cela a été le cas pour la Bulgarie en janvier 2010 (Lhomel, 2010).

Les différentes étapes en vue de la pleine intégration des nouveaux Etats membres sont autant d'occasions pour les anciens Etats membres et l'Union européenne, d'exercer des pressions, comme le montrent les discussions de fin 2010-début 2011 sur le recul des échéances d'accès à l'espace Schengen de la Roumanie et de la Bulgarie, prévue initialement en mars 2011.

- **En conclusions, l'élargissement de l'UE aux 10 PECO, poussé par une forte volonté politique, demande des efforts considérables**, tant aux anciens membres qu'aux pays candidats. Une **methodologie spécifique de suivi a été définie, des programmes d'appui ont été mis en place, pour tenter d'amoinrir les écarts initiaux entre les deux Europes.**
- **Pour la Roumanie, le processus est particulièrement laborieux.** Fin 2010-début 2011, plus de quinze années après sa demande d'adhésion, dix années du début des négociations et trois années après l'adhésion, la Roumanie est encore suivie dans son processus de convergence économique et institutionnelle.
- **L'existence d'une surveillance postadhésion démontre la difficulté d'éliminer les héritages de l'économie administrée.** Elle démontre également que l'adhésion ne signifie pas intégration ; les processus de réforme et de convergence ne sont en effet pas encore achevés, comme nous allons le mettre en évidence dans le paragraphe suivant, pour le secteur agricole.

7. - L'agriculture roumaine et l'élargissement : loin de la convergence

Ce paragraphe démontre que le secteur agricole n'échappe pas à la problématique globale de l'élargissement européen que nous avons décrite jusqu'ici : la complexité du processus d'adhésion (paragraphe 7.1), la mise en place de mesures spécifiques, comme pour les aides directes (paragraphe 7.2 et 7.3) ou pour les périodes transitoires (paragraphe 7.4). Malgré les efforts déployés, les écarts persistent : la convergence est loin d'être atteinte, comme le montre le paragraphe 7.5.

7.1. - L'agriculture : un secteur sous haute surveillance (2000-2007)

Le chapitre 7 de l'acquis communautaire, relatif à l'agriculture, est très volumineux ; il concerne 15 000 pages de textes parmi 80 000 et près de 14 000 normes (Heimerl, 2003). Ouvert en novembre 2002, le chapitre "agriculture" est clôturé en juin 2004. Pendant les négociations, Lhomel (2004, p. 195) soulignait :

"Le secteur agricole représente sans aucun doute le 'maillon faible' d'une future intégration que la population roumaine appelle de ses vœux, autant qu'elle la redoute."

Après l'adhésion, l'agriculture reste sous étroite surveillance. Fin 2007, la Commission menace d'activer la clause de sauvegarde au regard de la gestion des aides agricoles postadhésion, dans un contexte politique turbulent¹¹. Si elle est activée, la sanction se traduit par une coupe du montant des aides de 25 %. La menace est assez forte pour être prise au sérieux par le gouvernement, qui, dérogeant au jeu des équilibres et pressions politiques¹², nomme au poste de Ministre de l'agriculture, un jeune technocrate, Dacian Ciolos. Sa connaissance de la politique agricole commune et des mécanismes institutionnels européens, avec le soutien d'un premier Ministre très conscient des enjeux, évitent de justesse l'activation de la sauvegarde.

7.2. - Une politique agricole à deux vitesses (2007-2013) : la question des aides directes

7.2.1. - Aides directes ou pas aides directes pour les nouveaux Etats membres ?

Lors des premières réflexions sur l'élargissement et au moment d'établir les perspectives budgétaires 2000-2006 (l'agenda 2000, publié en 1997 et approuvé par le Conseil européen de Berlin, 1999), l'Union européenne ne prévoyait pas de faire bénéficier les futurs adhérents des aides directes de la politique agricole commune (PAC). La justification officielle de cette position reposait sur le fait que les aides directes ont été introduites comme une compensation de la baisse des prix suite à la réforme de 1993 ; les aides directes ne devaient donc pas concerner les nouveaux Etats membres. Ce, d'autant plus que les PECO bénéficiaient de soi-disant avantages comparatifs ; les bas coûts de facteurs de production (main d'œuvre en particulier) se traduisent par un bas prix des produits à la ferme. Attribuer des aides directes aux NEM risquait donc de stimuler une production, déjà bien favorisée par les conditions économiques.

¹¹ Le Ministre de l'agriculture, Traian Remes, démissionne de ses fonctions en octobre 2007, après 7 mois de mandat, suite à des soupçons de corruption largement médiatisés.

¹² L'accès à des postes ministériels est souvent considéré comme une récompense aux services rendus au parti.

Ainsi, la peur d'une concurrence de la part des PECO, mais aussi de fortes contraintes budgétaires intracommunautaires ont-elles sous-tendus la position de l'Union européenne (Bazin, 2007).

Les nouveaux Etats membres n'ont cependant pas accepté ces arguments. D'un point de vue économique, Pouliquen a démonté la thèse des avantages comparatifs des NEM (Pouliquen, 2007, 2008, 2010). Selon lui, il faut prendre en compte les retards technologiques de l'industrie agro-alimentaire, ainsi que les nombreux "handicaps hors prix" tels la qualité et le calibrage des produits, la dispersion de l'offre, l'état des infrastructures, etc. Sous cet angle, la plupart des produits agroalimentaires des PECO deviennent peu compétitifs.

7.2.2. - Vers un régime spécifique d'aides directes

Après d'âpres négociations, durant lesquelles les nouveaux Etats membres ont contesté l'inégalité de traitement avec les anciens Etats membres, l'Union européenne a concédé une attribution progressive des aides directes. D'un palier initial de 25 %, elles augmentent de 5 à 10 % par an, jusqu'à atteindre 100 %, en 2013 pour les huit premiers PECO, et en 2016 pour la Roumanie et la Bulgarie. C'est le principe de progressivité des aides ou *phasing in*.

Le conseil de Copenhague (décembre 2002) offre la possibilité aux NEM de compléter ces montants par des aides nationales (dont une petite fraction peut être couverte par les aides du second pilier). Le complément (*top up*) pouvait initialement atteindre 30 %, sans dépasser le seuil de 100 % (cf. le tableau I.1 ci-dessous).

Tableau I.1. - Niveau des aides directes pour la Roumanie, de 2007 à 2016 (en %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Paiement communautaire	25	30	35	40	50	60	70	80	90	100
Top up initial*	30	30	30	30	30	30	30	20	10	0
Top up final **	30	30	50	50	50	40	30	20	10	0
TOTAL**	55	60	85	90	100	100	100	100	100	100

*Niveau initial négocié lors du Sommet de Copenhague

** Niveaux négociés lors du bilan de santé et effectifs à partir de 2009

Source : Ministère de l'agriculture roumain

Les négociations, dans le cadre du "bilan de santé" de la PAC ont permis un rehaussement des montants du *top up* à 50 % dès 2009. Cette mesure permet aux agriculteurs de toucher, théoriquement, le montant maximal d'aides directes dès 2011, au lieu de 2013¹³.

7.2.3. - Un système dual de distribution des aides directes européennes

Les nouveaux Etats membres bénéficient d'un système simplifié de paiement unique à l'hectare : le RPUS (régime de paiement unique à la surface) ou, en anglais, le SPAS (*Single Area Payment Scheme*).

- Il s'agit *de facto* d'une dérogation au régime unique basé sur la période de référence 2000-2002 (Loyat, 2004). Si l'enveloppe nationale des anciens Etats membres repose sur les références historiques de leurs exploitations, les enveloppes des nouveaux Etats membres

¹³ Le top up est un niveau maximal de subvention permis par l'UE. *De facto*, la Roumanie et la Bulgarie, peuvent décider de ne pas attribuer de *top up*, ou de distribuer une somme inférieure au maximum permis. En aucun cas, ils ne peuvent distribuer davantage que les montants négociés, sous peine d'être accusés de distorsion à la concurrence.

sont calculées à partir du niveau des productions d'une certaine période (1995-1998 pour le groupe de pays entrés dans l'UE en 2004 et années 2000 pour la Roumanie et la Bulgarie), productions multipliées par le niveau moyen de subventions distribuées dans les anciens Etats membres.

- D'autre part, les modalités de distribution des enveloppes diffèrent. Les nouveaux Etats membres distribuent un montant identique par hectare, les anciens Etats membres prennent en compte les références historiques, au niveau des exploitations et/ou au niveau régional.

7.3. - Une politique agricole à deux vitesses (2007-2013) : de fortes inégalités

7.3.1. - Une distribution très inégale des aides

La comparaison des paiements directs montre une grande variation selon les pays. Le rapport Lyon, qui présente la répartition des paiements directs moyens révèle une très forte disparité selon les États membres : de 33 euros l'hectare en Roumanie à 590 euros l'hectare en Grèce pour une moyenne européenne à plus de 200 € (Parlement européen, 2010, p. 31). Pouliquen calcule que le montant des aides directes par hectare attribué dans les 10 PECO n'atteignait en 2008 que 33 % du niveau de l'UE 15 (Pouliquen, 2010). Selon un rapport du Sénat français, à l'issue de la période de rattrapage, les aides directes par hectare devraient s'élever à 521 euros pour la Grèce et 129 euros pour la Roumanie (Bizet, Emorine, Bourzai, & Herviaux, 2010).

Si on considère l'ensemble des aides de la PAC, et plus seulement les seules aides directes, les différences de montants sont encore plus marquées (cf. le tableau I.2. ci-après).

Tableau I.2. - Dépenses de la PAC selon les groupes de pays en 2008 (toutes aides confondues)

	Dépense totale payée		Dépense totale / ha	
	Millions €	% de la valeur de la production agricole	Payée en 2008	Programmée en 2013
UE 15	43 986	14,1	340	330
NEM 12	5 894	9,6	112	181
Roumanie	584	3,2	43	n.d.
UE 27	49 922	11,7	274	286

Source : tableau extrait de l'étude de Pouliquen (2010)

Sans prendre en compte les aides nationales, la Roumanie a perçu, en 2008, en provenance de l'UE, l'équivalent de 3,2 % de sa valeur agricole, à comparer avec une moyenne européenne de 12 %. Le montant des aides ramené à l'hectare est de 43 € pour la Roumanie pour une moyenne de 340 € en UE15 et 274 € pour l'UE27.

7.3.2. - Une différence de traitement tardivement en voie de reconnaissance

Si la position initiale de l'UE était de ne pas attribuer d'aides directes aux NEM, les arguments avancés n'ont pu convaincre. Au contraire, les NEM ont ressenti cette différence de traitement comme une injustice et un non respect de l'égalité des conditions de la concurrence intra-communautaire. L'attribution de *top up*, et le rehaussement des plafonds

lors du bilan de santé de la PAC, est une reconnaissance *de facto* de la différence de traitement des PECO face aux anciens pays membres. Cependant, paradoxalement, la possibilité des *top up* renforce la différence de traitement entre des pays d'Europe centrale et Orientale, plus ou moins capables de mobiliser des budgets nationaux *versus* les anciens Etats membres, pour lesquels les aides directes sont prises en charge à 100 % par l'UE.

La différence de traitement des NEM face aux anciens Etats membres est de plus en plus reconnue, comme le montre la position de la nouvelle Commission européenne (2010-2014). La réforme de la PAC post-2013, en cours de définition par les institutions européennes, intègre ainsi parmi ses objectifs de :

"[...] veiller à ce que le soutien accordé au titre de la PAC soit [...] équitabile et bien distribué entre les États membres et entre les agriculteurs - en réduisant les disparités entre les États membres..." (Commission européenne, 2010, p. 7)

7.4. - Les périodes transitoires

La prise en compte des écarts existants entre anciens et nouveaux Etats membres, relativement à la transposition et à l'application de l'acquis communautaire, donne lieu à des périodes transitoires, pendant lesquelles, les pays ont le temps de prendre les mesures nécessaires pour s'aligner. Plus de 250 mesures de transition ont été négociées et inscrites dans le Traité d'adhésion pour les huit premiers PECO. Elles concernent la moitié des chapitres, tels la fiscalité, le transport ou l'agriculture. L'environnement compte 48 de ces mesures, dont certaines sont valables jusqu'en 2015. L'achat des terres par des citoyens de l'UE est retardé de 7 à 12 ans, selon les pays (Heimerl, 2003).

En ce qui concerne la Roumanie, et plus particulièrement le secteur vitivinicole (notre objet d'étude), une période de transition de huit années concerne les cépages hybrides interdits. Comme nous le détaillons au chapitre 8, la forte expansion post-1990 des cépages hybrides en Roumanie a suscité de fortes inquiétudes en UE, du fait de leur faible qualité et, pour certains d'entre eux¹⁴, de leur danger pour la santé.

L'étendue des surfaces viticoles donnant lieu à des droits de plantation en Roumanie a été négociée à 190 000 ha. En sus, 30 000 ha plantés en variétés interdites font l'objet d'une dérogation selon laquelle les droits de plantation afférant à ces surfaces peuvent être reconnus moyennant leur arrachage jusqu'au 31 décembre 2014 (cf. le protocole d'adhésion, JO L156 du 21 juin 2005).

Lors des négociations, les pays candidats ont souvent contesté les années de référence utilisées par l'Union européenne pour le calcul des niveaux de production, niveaux qui conditionnent entre autre, les droits à produire et le niveau des subventions. La production a en effet beaucoup chuté après 1990 et les nouveaux Etats membres estiment que les références choisies ne reflètent pas leur vrai potentiel (Pouliquen, 1998, 2008). Ce n'est pas le cas du secteur viticole : les résultats des négociations sont favorables pour la Roumanie. La surface de 220 000 ha¹⁵, estimée sur la base des années 2003-2004, correspond en effet au patrimoine viticole de 1990, tandis que la surface de 190 000 ha correspond à celle de 2007.

¹⁴ Il s'agit des variétés suivantes : Noah, Othello, Isabelle, Jacquez, Clinton et Herbemont. La forte teneur en méthanol des vins issus de ces variétés justifie leur inscription dans la liste des variétés interdites en Union européenne. L'interdiction se réfère à la commercialisation de vins issus de ces variétés.

¹⁵ 190 000 ha donnant lieu, immédiatement après l'adhésion, à des droits de plantation, auxquels s'ajoutent 30 000 ha d'hybrides interdits.

La forte expansion post-1990 des surfaces en hybrides a camouflé la dynamique récessive des vignobles *Vitis vinifera*, comme nous l'expliquons au chapitre 8, ce qui explique que les surfaces de référence négociées avec l'UE ne brident pas le développement du secteur viticole roumain, et donc sont considérées comme favorables pour le secteur.

7.5. - Des économies agricoles non convergentes

Malgré un processus d'adhésion entamé dès 1995 et soutenu de manière spécifique par l'UE dès 2000, l'élargissement n'a pas scellé en 2007 un alignement complet des économies des nouveaux Etats membres à celles des anciens Etats membres. La convergence des économies agricoles n'est pas encore atteinte, comme le montre le tableau I.3, ci-dessous.

Tableau I.3. - Indicateurs de production agricole de l'UE 15, de l'ensemble des nouveaux Etats membres (NEM) et de la Roumanie, en 2000, 2005 et 2007.

		2000	2005	2007
Productivité moyenne du travail agricole (VA brute) Base 100 UE15	<i>UE 15</i>	100	100	100
	<i>NEM</i>	11	13	17
	<i>Roumanie</i>	8	11	12
Emploi agricole % de l'emploi total	<i>UE 15</i>	4,3	3,7	3,5
	<i>NEM</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	17,7
	<i>Roumanie</i>	45,2	32,8	29,5
Intensité agricole Production agricole en €/ha SAU Base 100 UE15	<i>UE 15</i>	100	100	100
	<i>NEM</i>	31	41	45
	<i>Roumanie</i>	31	42	45
PIB agriculture / habitant	<i>UE 15</i>	100	100	100
	<i>NEM</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
	<i>Roumanie</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	38

Source : données extraites de l'étude de Pouliquen (2010)

- L'écart entre les productivités moyennes du travail agricole entre les NEM et l'UE15 était encore égal en 2007 à un rapport de 1 à 5. Ce rapport est de 1 à 8 entre la Roumanie et l'UE15.
- Le taux d'emploi agricole roumain, bien qu'ayant considérablement diminué, entre 2000 et 2007, de 45 % à 30 %, restait cependant en 2007, huit fois plus important que dans l'UE15.
- L'intensité agricole des NEM n'arrivait pas, en 2007, à la moitié de la moyenne des anciens Etats membres (UE15). Le produit intérieur brut de la Roumanie arrivait à moins de 40 % de celui de l'UE15.

En conclusion, la réforme du secteur agricole est à l'image du processus d'intégration global : complexe, laborieux et de longue durée. Les mesures et les politiques dont il fait l'objet reflètent l'existence de nombreuses spécificités. Les forts écarts initiaux ne laissent pas envisager une convergence des économies avant une, voire plusieurs, décennies.

8. - Les leçons du processus de réformes post-1990 et d'intégration

Dans les parties 1 à 7, nous avons explicité le processus de réformes des économies en transition en général, et de la Roumanie agricole en particulier. Dans cette partie, nous tenons à en tirer la quintessence des enseignements, qui guidera ensuite notre approche tant théorique que méthodologique.

- Parce que notre étude porte sur les acteurs vitivinicoles en Roumanie dans les années 2000, nous rappellerons tout d'abord le **contexte** de ces années là. **L'adhésion à l'Union européenne n'était alors encore qu'un projet politique** (paragraphe 8.1) ; le processus n'avait pas encore touché les couches de la société, les institutions et l'économie de la Roumanie. C'est pourquoi l'Union européenne n'apparaît pas dans notre étude, comme une variable omniprésente qui influence le comportement des unités vitivinicoles. Cependant, l'intérêt manifesté par l'UE à la Roumanie a joué un rôle important en réduisant l'incertitude de l'environnement économique (Andreff, 2002a) et donc, en rassurant les unités vitivinicoles sur les perspectives de leur économie.
- Le caractère **laborieux du processus d'adhésion**, que nous soulignons au paragraphe 8.2, en écho à ce que nous avons mis en évidence dans les parties précédentes, appelle à nous interroger sur la **nature des économies postsocialistes**. Quoi donc expliquent, dans les pays candidats, les écarts des économies de l'Est et de l'Ouest, mais surtout leur rémanence, malgré des efforts considérables déployés par l'UE ? Quelles sont les caractéristiques des économies postsocialistes ?
- Dans le paragraphe 8.3, nous interrogeons la **théorie économique** sur la manière d'aborder les économies postsocialistes. Entre le *mainstream*, dont l'approche des réformes est un échec, aux nombreuses pistes explorées par les courants hétérodoxes, nous choisirons de mettre en évidence des spécificités des économies de transition. En particulier, nous retiendrons l'importance des **conditions initiales et des facteurs hérités du passé**, pour analyser la dynamique du secteur vitivinicole roumain. Elles apparaîtront comme un fil rouge de notre recherche.
- Enfin, nous nous posons la question de l'actualité d'un questionnement sur les spécificités des économies postsocialistes, aujourd'hui nouveaux membres de l'UE (paragraphe 8.4). Quelle est la pertinence et l'intérêt d'une étude réalisée dans les années 2000 pour comprendre les réalités d'aujourd'hui ? En filigrane, c'est la question de la durée de la transition économique qui se pose : **la transition s'est-elle terminée avec l'adhésion ?** Dans ce cas-là, notre étude pourrait être classée au rang des monographies historiques. Ou bien la transition se poursuit-elle aujourd'hui, avec son lot de réformes à réaliser ? Dans ce cas, notre étude offre des éléments solides et argumentés pour comprendre le fondement actuel de certains décalages, dysfonctionnements des filières agricoles ainsi que des solutions en vue d'une politique agricole réaliste et adaptée. C'est ce que nous voulons démontrer.

8.1. - Le contexte des années 2000 : une perspective d'adhésion encore incertaine

Si aujourd'hui, l'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne est un fait accompli, nous souhaitons nous attarder ici sur le contexte des années 2000 –période principale de notre étude- et rappeler que le processus d'intégration était alors sous le signe d'une forte incertitude.

- Nous rappelons que les années 2000 sont marquées par l'ouverture des négociations (février 2000), puis, en décembre 2002, par la première annonce d'une adhésion possible en 2007, réaffirmée lors des deux Conseils européens suivants de 2003.
- Si la perspective d'une l'adhésion à l'UE se précise alors enfin pour la Roumanie, le processus peut être remis en cause à tout moment. C'est ce qui nous fait dire que l'adhésion, dans les années 2000, était encore placée sous le signe de l'incertitude.
- Nous argumentons cette assertion en rappelant que le processus d'adhésion était d'une part, conditionné par les progrès accomplis (point 8.1.1). D'autre part, il pouvait être remis en cause à tout moment (point 8.1.2).

8.1.1. - Un processus conditionné par les "progrès accomplis"

Les conseils européens de 2002 et 2003 conditionnent l'adhésion aux "progrès accomplis".

Or les progrès à accomplir restent importants comme le souligne avec insistance la Commission, au rythme des rapports réguliers annuels. Après une évaluation très mitigée en 2000 et des progrès jugés considérables en 2001, l'UE se montre réservée, dans ses rapports de 2002 et 2003, face à un transfert de l'acquis communautaire plus formel qu'effectif (Lhomel, 2004).

Les aides de pré-adhésion sont conditionnées au respect du calendrier précisé dans les partenariats pour l'adhésion :

"Lorsqu'un élément essentiel à la poursuite de l'octroi des aides de pré-adhésion fait défaut, notamment lorsque les engagements figurant dans l'accord européen ne sont pas respectés et/ou que les progrès vers la réalisation des critères de Copenhague sont insuffisants, le Conseil, statuant à majorité qualifiée sur proposition de la Commission, peut prendre les mesures appropriées en ce qui concerne toute aide de pré-adhésion octroyée à un Etat candidat." (art. 4, Règlement (CE) n°622/98 du Conseil du 16 mars 1998, JO n°L 085 du 20.03.1998, p 0001-0002)

8.1.2. - Un processus qui peut être remis en cause à tout moment

La semonce de 2004 du Parlement européen montre que le processus d'adhésion peut être à tout moment suspendu. Comme le précise Edith Lhomel :

"Aucune adhésion ne pouvait être considérée comme 'une affaire entendue', dès lors que le processus n'était pas arrivé à son terme et quel que soit, par ailleurs, le volontarisme dont la partie roumaine, comme parfois la Commission, était capable de faire preuve." (Lhomel, 2004, p. 187)

Nous reprenons ici quelques exemples d'événements qui illustrent les vicissitudes de l'accession de la Roumanie à l'Union européenne.

Malgré un avis favorable de la Commission quant au critère politique, le Parlement vote, le 11 mars 2004, une résolution appelant à la réorientation de la stratégie de pré-adhésion de la Roumanie. Cette résolution repose sur le rapport de la députée britannique Emma Nicholson de Winterbourne, qui souligne de nombreux problèmes, entre autres : le manque d'indépendance de la justice, la corruption, l'insuffisante liberté des médias et la question de l'adoption internationale d'enfants. Le rapport demande un suivi sur ces questions, ainsi que la suspension des négociations.

Le Parlement européen demanda également des explications sur la façon dont les autorités roumaines avaient octroyé à l'entreprise américaine Brechtel le contrat de construction d'une autoroute sur l'axe Braşov–Cluj–Oradea–Bors pour 2,5 milliards d'euros sans avoir organisé d'appels d'offre au préalable (Lhomel, 2004).

8.2 - Un processus d'adhésion laborieux

En conséquence d'un processus placé sous forte incertitude, l'adhésion s'avère très laborieuse, comme le montre le retard des négociations (point 8.2.1) ainsi que la position de la Roumanie, à la traîne des PECO (point 8.2.2).

8.2.1. - Une ouverture des négociations retardées

Conformément au Conseil européen de Madrid (de décembre 1995), la Commission devait présenter son opinion suite à la clôture de la Conférence intergouvernementale¹⁶. Les négociations d'adhésion devaient être lancées dans les 6 mois après la conclusion de celle-ci. Le Conseil européen de Florence (juin 1996) a confirmé ce calendrier.

Cependant, si la Conférence s'est terminée en juin 1997 et si l'avis de la Commission a été publié dans la foulée (cf. l'agenda 2000, de juillet 1997), les négociations avec la Roumanie n'ont été ouvertes qu'en février 2000.

Si la Roumanie n'est pas invitée à commencer les négociations en 1997, elle doit son inclusion dans le processus au Conseil européen de Helsinki (de décembre 1999), davantage à des considérations géopolitiques qu'à ses propres progrès et réformes. La guerre de Kosovo d'avril-juin 1999 et les craintes d'une déstabilisation de la région des Balkans ont en effet plaidé pour un rapprochement de la Bulgarie et de la Roumanie, de l'UE (Noutcheva & Bechev, 2008).

8.2.2. - La Roumanie : un pays à la traîne du processus d'adhésion des PECO

Cinq années séparent la demande d'adhésion de la Roumanie de l'ouverture des négociations. Cinq années constituent également l'intervalle de temps nécessaire au déroulement des négociations pour les 31 chapitres de l'acquis communautaire.

D'abord reléguée en 1997 au groupe de la seconde vague, avec la Bulgarie, l'Estonie et la Lituanie, la Roumanie s'est retrouvée ensuite seule avec la Bulgarie en 2002 tandis que les deux autres pays rejoignaient le premier camp. Deux fois, la Roumanie est sanctionnée par son exclusion du groupe principal des pays candidats, du fait de ses mauvaises performances.

¹⁶ La Conférence intergouvernementale, lancée le 29 mars 1996, avait pour but de mener une réflexion sur la façon de créer les conditions politiques et institutionnelles nécessaires pour adapter l'Union européenne aux nouvelles nécessités, en vue notamment du prochain élargissement.

Puis, au sein même du dernier petit groupe, apparu en 2002, constitué de la Bulgarie et de la Roumanie, cette dernière accumule les retards. Le rapport régulier de 2003 est nettement plus favorable pour la Bulgarie que pour la Roumanie. La Roumanie clôture finalement les négociations, mais six mois après son homologue bulgare.

La Bulgarie, craignant de pâtir des retards de son homologue roumain défendait le principe de la candidature individuelle (Noutcheva & Bechev, 2008). Le rapport du Parlement européen de mars 2004, mentionné ci-dessus, est si critique sur l'état de préparation de la Roumanie aux exigences de l'UE qu'il pose la question de séparer le traitement de la Bulgarie et de la Roumanie (Lhomel, 2004).

En conclusion des paragraphes 8.1 et 8.2, l'adhésion dans les années 2000 de la Roumanie était loin d'être certaine. Le processus n'avait en aucun cas, encore marqué l'économie du pays.

Tant durant la première décennie, sous la houlette du processus de Washington, que la seconde décennie, sous la houlette de l'Union européenne, le processus de réformes s'est avéré très laborieux. Ni les méthodes innovantes et les moyens mis en œuvre par l'Union européenne, ni les efforts déployés par les PECO ne sont venus à bout du fossé qui sépare anciens et nouveaux Etats membres ; la convergence des économies n'est désormais pas envisagée avant une, voire plusieurs décennies.

Ces faits posent la question des raisons structurelles de cette situation. **Il y a-t-il des éléments spécifiques aux économies postsocialistes** qui pourraient l'expliquer ? C'est ce que nous essayons de comprendre au paragraphe suivant.

8.3 - Quelles caractéristiques propres aux économies postsocialistes ?

Des économistes, tant hétérodoxes, dès 1990, tant orthodoxes, surtout après 2000, se sont penchés sur la nature de ces économies dites "en transition" (les ET) ou économies postsocialistes. Entre la position "*on a fait moins bien que les attentes mais pouvait-on vraiment mieux faire ?*" quand Blanchard conclue : "*il ne me semble pas évident, même après dix ans, qu'il y avait une 'autre voie', une voie qui aurait conduit à un bien meilleur résultat*" (Blanchard, 2000, p. 94; Flemming, 2000) et celle prônant la définition d'une théorie propre aux économies postsocialistes, il existe une voie médiane de recherche des spécificités des économies postsocialistes. Nous détaillons cette recherche aux points 8.3.1 et 8.3.3. Au point 8.3.2, nous abordons les différents courants théoriques qui traitent de ces questions.

8.3.1. - Les interrogations théoriques sur la nature des économies postsocialistes

Les années 2000 marquent un tournant dans l'approche théorique des économies postsocialistes, qui jusque-là était dominée par le *mainstream* au rythme du triptyque stabilisation-libéralisation-privatisation. Les résultats mitigés des réformes obligent les principales organisations internationales à s'interroger sur les bien-fondés de leurs recommandations ainsi que sur la nature des économies postsocialistes. Le rapport de la Banque mondiale publié en 2002 sonne le glas du consensus de Washington ; il démontre que, au regard de l'importance des questions soulevées par la transition, cette dernière mérite d'être considérée comme un **objet d'étude empirique et théorique** à part entière.

Cependant, la transition s'avère être un "objet" complexe, qui se décline sur différents niveaux (du macroéconomique au microéconomique) et implique de nombreuses variables, du

politique, du social à l'économique. A la nature intrinsèquement systémique de la transition, s'ajoute la variété des expériences économiques concrètes des économies postsocialistes.

La question suivante s'est alors posée : la transition est-elle un objet d'analyse économique suffisamment spécifique pour justifier une analyse économique particulière ?

Entre d'une part les pistes confuses proposées par le *mainstream* et d'autre part, le foisonnement et le cloisonnement des pistes proposées par l'analyse hétérodoxe, certains auteurs se sont interrogés quant aux chances réelles de voir émerger une théorie de l'économie de la transition :

"Son statut d'objet théorique nouveau, qu'il conviendrait de saisir avec des instruments, des concepts, des analyses -voire des paradigmes- entièrement spécifiques, reste à démontrer." (Andreff, 2002b, p. 14)

Après dix-sept années de réformes, ce même auteur parlait de l'économie de transition comme une *"discipline qui a encore de l'avenir."* (Andreff, 2007a, p. 455)

8.3.2. - Quelques analyses théoriques alternatives au *mainstream*

Parallèlement au courant de l'économie orthodoxe, co-existe une vision hétérodoxe, d'autant plus digne d'intérêt que ce premier a reconnu ses limites et introduit des éléments de réflexion issus de cette dernière. Nous passons en revue dans ce paragraphe les principales analyses théoriques alternatives au *mainstream*.

L'analyse post-keynésienne accorde une attention particulière à la stabilisation. Elle préconise une approche graduelle des réformes du fait des irréversibilités, avec au préalable la nécessité de réformer les institutions financières et de privatiser les banques. Au niveau microéconomique, la restructuration des unités d'Etat vise moins à pallier le surdimensionnement et les déséquilibres salariaux, que d'augmenter la qualité des produits et la productivité du capital. Le rôle de l'Etat est essentiel pour l'orchestration de ces réformes. Les contributions de Kregel ou d'Amsden s'insèrent dans ce courant de pensée selon Andreff (*op. cit. supra*).

Selon **l'approche autrichienne**, les institutions de marché sont le fruit d'une longue évolution historique et sociale. L'ordre économique naturel relève d'un processus incertain et imprévisible, guidé par des choix subjectifs (Heertje, 1991a, 1991b), ce qui nous éloigne de la notion d'équilibre de l'analyse orthodoxe. Sous cet angle microéconomique, l'Etat n'a pas sa place parmi les forces spontanées du marché. Ainsi si ce courant rejoint le *mainstream* au sujet du libéralisme ; la place et le rôle qu'il accorde aux institutions l'amène à s'opposer à la thérapie de choc au profit d'une approche gradualiste des réformes.

L'évolutionnisme s'oppose à l'approche autrichienne en ce qu'il refuse toute téléologie. Le changement systémique est graduel et s'effectue selon des trajectoires marquées d'une part, par l'héritage institutionnel et par les savoir-faire, et d'autre part, par des éléments d'innovation (Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg, & Soete, 1988; Teece, 1988). Les économies de transition sont donc mixtes avec de la propriété d'Etat et de la propriété privée. S'y entremêlent également : éléments nouveaux et éléments issus du passé (Murrell, 1992; Poznanski, 1995).

La **théorie de la régulation** s'intéresse à la dynamique et aux formes des systèmes économiques, appelés "modes de production" (par exemple, le féodalisme, le socialisme, le capitalisme, *etc.*), caractérisés par la succession de périodes de stabilité et de crises (Boyer &

Saillard, 1995; Sapir, 1991). Michel Aglietta, Richard Boyer, Bernard Chavance expliquent ainsi la chute du socialisme par la survenue de crises de plus en plus profondes (Boyer, 1993; Chavance, 1991, 1994). La question que soulève la transition est celle des configurations du capitalisme vers laquelle elle évolue. Ainsi la comparaison des trajectoires nationales est une des préoccupations de l'approche régulationniste (Chavance & Magnin, 1995, 1997).

Les **courants institutionnels** recouvrent une grande variété d'approches, qui peuvent comprendre, selon les auteurs, les théories régulationniste et évolutionniste. Le rôle accordé aux institutions dans le fonctionnement des économies constitue le dénominateur commun de ces approches, même si elles recouvrent des réalités très variées voire fantomatiques, quand elles ne remettent pas en cause les hypothèses de l'analyse standard (Koleva, Rodet-Kroichvili, & Vercueil, 2006a), telle la *new comparative economics* (Andreff, 2006a). Ainsi si la monnaie ou la concurrence sont considérées comme des institutions par la théorie régulationniste, d'autres courants définissent les contrats, la firme ou le marché comme autant d'arrangements institutionnels. Les approches institutionnelles canalisent les travaux de nombreux chercheurs hétérodoxes travaillant sur les ET. Certains proposent de nouveaux cadres théoriques, comme par exemple "l'analyse économique évolutionnaire des institutions" (Koleva et al., 2006a).

La **théorie des droits de propriété**, avec la théorie de l'agence, a justifié un certain nombre de réformes dont la privatisation, conformément à l'idée que les économies socialistes présentaient des dysfonctionnements du fait de droits de propriété non définis. Cette approche a montré assez vite ses limites (Motamed-Nejad, 1999), comme nous pourrions le constater ultérieurement (chapitre 2).

Les hypothèses très réalistes sur lesquelles repose la **théorie des coûts de transaction** (l'imperfection de l'information, le concept de rationalité limitée, l'opportunisme des acteurs économiques) expliquent son intérêt pour un champ comme l'économie en transition (Coase, 1987; Coriat & Weinstein, 1995d; Shelanski & Klein, 1995; Williamson, 1989). Les institutions y apparaissent comme légitimes afin d'assurer le bon déroulement des transactions. Les institutions déclinées en formes de gouvernances (marché, firme, formes hybrides) permettent de minimiser les coûts dits de transaction (Brousseau, 1995).

- **En conclusion**, en comparaison avec les analyses du *mainstream*, **les approches hétérodoxes sont plurielles, éparses et partielles**. Chacune fait appel à des bases théoriques différentes, ce qui rend difficile la naissance d'un nouveau paradigme (ou d'un programme de recherche uniformisé).
- Outre la critique de l'approche standard, les approches hétérodoxes convergent tout de même sur quelques aspects. Les concepts de "transformation" et de "changement systémique" sont ainsi préférés à celui de "transition" ; l'économie de marché n'est en effet pas l'issue assurée du processus (Holcblat, 1994b; Magnin, 2006; Motamed-Nejad, 1999).
- Autre point commun, les dimensions institutionnelles, structurelles et sociales sont mises davantage en exergue que dans le programme standard de transition (Andreff, 2006a, 2002b).

Plutôt que de viser à la construction d'une nouvelle théorie, qui n'a toujours pas vu le jour, après plus de 20 années de transition, nous nous inscrivons dans le courant de **recherche de spécificités transversales aux économies postsocialistes**.

8.3.3. - A la recherche des spécificités des économies postsocialistes

La principale grande leçon que la littérature orthodoxe tire de la transition économique tient des institutions : "*institutions matter*", ou en français, "*les institutions comptent*". D'autre part, bien que peu évoquée par la littérature orthodoxe mais davantage par les courants hétérodoxes, nous soutenons **l'importance des héritages du passé**, spécificité qui nous apparaît comme fondamentale, et qui constitue le fil directeur de notre thèse. Nous passons en revue successivement ces deux spécificités.

Au sujet des institutions, Jeffrey Sachs (qui a défendu la thérapie de choc lorsqu'il était expert à la Banque mondiale), reconnaît :

"La réponse [à la question de savoir comment convertir les économies centralement planifiées en économies de marché] s'étend au-delà de la correction des prix relatifs pour inclure la rectification des institutions." (Andreff, 2002b, p. 288)

Sous l'acception des institutions, nous pouvons comprendre : les nouvelles institutions spécifiques au marché comme la mise en faillite (Stiglitz, 1999a) ou le marché des capitaux (C. Jones, 1999) mais également, l'adaptation d'institutions qui existaient déjà en économie centralement planifiée (ECP), comme un système bancaire capable de mener une politique monétaire (C. Jones, 1999) ou comme l'Etat. Dans les deux cas, leur absence ou leur mauvais fonctionnement empêchent le bon développement des marchés (European Bank for Reconstruction and Development, 2004). Les aveux d'Olivier Blanchard leur rendent hommage :

"La transition économique a ainsi donné une leçon magistrale aux experts économiques occidentaux. La plupart d'entre nous savions que les institutions étaient nécessaires au fonctionnement de l'économie de marché, mais nous n'avions pas mesuré à quel point. Sinon, nous aurions pu prévoir l'effondrement de la production auquel nous avons assisté." (Blanchard, 1999, p. 42)

Les références aux **facteurs hérités du passé** sont plus éparées. Familière dans la littérature hétérodoxe (Andreff, 1996c, 1998; Motamed-Nejad, 1999; Pouliquen & Nidenberg, 1993), l'importance des inerties est évoquée en pointillé par les économistes orthodoxes, les réformateurs et les praticiens. Nicholas Stern¹⁷ souligne ainsi l'importance de la **path-dependency** (dépendance au sentier) :

"We now realize that initial conditions were very different in the individual transition economies –something I don't think we attached enough significance." (Hirschler, 2000, p. 3)

Les études menées par la BERD concluent que l'héritage des économies planifiées ne peut être effacé en quelques années que ce soit au sujet des infrastructures (European Bank for Reconstruction and Development, 1996) ou de la consommation d'énergie (European Bank for Reconstruction and Development, 2001). Balcerowicz, ex-vice-Premier ministre des finances de Pologne, collaborateur de la BM, écrit :

"Initial conditions in a country play an important role in the final outcome of its transition." (World Bank, 2003-2004)

Selon lui, les **conditions initiales** susceptibles d'avoir un impact sur les résultats de la transition sont : le secteur industriel surdimensionné, l'importance excessive du secteur

¹⁷ Nicholas Stern a été chef économiste et conseiller spécial du président de la BERD 1994 à 1999, puis chef économiste et vice-président de la Banque mondiale, de 2000 à 2003. En tant que tel, il a suivi et participé aux réformes des économies pos-socialistes.

agricole, le mépris voire la répression de l'entrepreneur privé, la surconsommation de matière première et l'accès aux marchés.

Plus loin dans ce travail (chapitres 4 et 6), nous prendrons le soin de décliner les facteurs hérités du passé selon une typologie, ainsi que d'approfondir la nature de leur impact sur l'économie. Nous considérons en effet ce facteur comme une piste de première importance pour analyser et pour appréhender les comportements des acteurs économiques, tant des années 2000 que d'aujourd'hui.

En **résumé**, nous avons ci-dessus passé en revue quelques pistes d'analyse des économies socialistes suite aux limites confessées par le courant orthodoxe. Nous avons souligné l'importance des institutions ainsi que des facteurs hérités du passé. Au paragraphe suivant, nous nous interrogeons sur la pertinence d'un débat aujourd'hui autour des économies en transition.

8.4. - La Roumanie, est-elle encore un pays en transition ?

Si le questionnement relativement à la nature des économies en transition était vif autour des années 2000, certains jugent aujourd'hui le débat clôturé, avec l'adhésion des PECO à l'UE. Selon nous, cette attitude tranchée est réductrice. Nous soutenons au contraire que la transition continue, même si elle n'a plus les mêmes caractéristiques qu'à son début.

Nous avons vu, en effet, dans les paragraphes précédents, que :

- l'économie roumaine en général, et l'économie agricole en particulier, sont loin d'avoir atteint la convergence avec les anciens Etats membres de l'UE (cf. le paragraphe 7.5) ;
- l'adhésion à l'UE ne signifie pas intégration ; les nouveaux Etats membres ne bénéficient pas automatiquement de toutes les politiques de l'UE. Relativement au secteur agricole, les nouveaux membres ne bénéficient encore que d'une politique "aménagée". L'existence de nombreuses dérogations à l'acquis communautaire et l'aménagement de périodes transitoires montrent que l'ensemble des règles européennes n'ont pu être appliquées au jour J de l'adhésion.

La surveillance postadhésion dont font l'objet certains PECO plaide en faveur de l'idée, défendue par Andreff, que **la transition ne s'est pas terminée avec l'adhésion mais que ces pays sont passés dans une autre étape de la transition** (Andreff, 2004, 2008). Ne pas reconnaître qu'il reste des réformes à faire revient à accepter l'existence d'un nouveau type d'économie, à savoir un capitalisme d'Etat caractérisé par la recherche de rentes et par le népotisme ou "*crony rent-seeking state capitalism system*" (Andreff, 2004, p. 8).

Les principales organisations internationales reconnaissent cet état de fait ; nous passons en revue ci-après leur position relativement aux économies postsocialistes.

L'UE, les Etats membres, les experts, soulignent la nécessité pour la Roumanie de poursuivre les réformes, mentionnons : la lutte contre la corruption, le meilleur fonctionnement de la justice, la normalisation du secteur informel, etc.

L'Union européenne, via la réforme de la PAC post-2013, s'interroge sur la nature de ces économies postsocialistes et les modalités de les réformer, et ce, d'autant que le contexte actuel de crise économique fragilise certains pays européens.

La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, qui publie chaque année un rapport sur les pays en transition ou *transition report*, continue d'inclure les PECO dans ses analyses (cf. par exemple European Bank for Reconstruction and Development, 2006, 2007a, 2007b, 2008, 2009, 2010). A propos des économies en transition, l'économiste en chef et conseiller spécial du président de la BERD (depuis 2006), Erik Berglöf, disait, en 2009 :

*"The crisis has also tested ideas about the ultimate aims of transition. It has confirmed a view which has been gaining traction over the last decade, namely that **transition to a market economy is about much more than building markets and shifting economic responsibilities from the state to the private sector**. It also involves developing certain state functions, and improving how the state interacts with the private sector. The crisis has brought home the importance of market-supporting policy institutions and policies, particularly in the financial sector. This does not necessarily mean more regulation, but it certainly means better regulation, focused on improving incentives"* (European Bank for Reconstruction and Development, 2009, p. VII).

Ainsi, selon la BERD :

"Transition should therefore be about redefining the state as opposed to simply minimising it, and about improving the quality of state and private institutions" (op. cit., 2009, p. 96).

L'importance des institutions, tant quantitative que qualitative, est également l'idée force désormais portée par la Banque mondiale, depuis le tournant de 2002, marqué par la démission de l'économiste en chef, Joseph Stiglitz et la révision de leurs modalités d'intervention dans les pays emprunteurs.

Les revues relevant du champ de l'économie comparative telles la *Comparative economic studies* ou le *Journal of Comparative Economics* ont réorienté leurs thématiques d'étude, sans pour autant éliminer de leur champ les anciennes économies planifiées. Ainsi, la ligne éditoriale de la seconde précise :

*"Before 1989, the core of comparative economics was the comparison of economic systems with in particular the economic analysis of socialism in its different forms. In the last fifteen years, the main focus of interest of comparative economists has been the transition from socialism to capitalism. In recent years, mostly **as a result of the transition experience, a new orientation of comparative economics has emerged that focuses on the comparison of the economic effects of the various institutions of capitalism**"*(http://www.elsevier.com/wps/find/journaldescription.cws_home/622864/description#description).

Selon Andreff, la transition s'achèvera soit lorsque les critères de convergence seront atteints, dans quelques décennies, ou lorsque les phénomènes propres à la transition auront disparus, tels : la récession transformationnelle, le chômage de transition, la démonétisation, l'enracinement des managers et la place prédominante du secteur informel (Andreff, 2003b, 2004, 2008).

En conclusion du paragraphe 8.4, nous constatons que l'adhésion des PECO n'a mis fin :

- ni aux réformes des économies de ces pays en vue de leur convergence vers les anciens Etats membres de l'EU ;
- ni aux débats relatifs à la nature des économies en transition.

Les spécificités des économies postsocialistes persistent après l'adhésion, encore aujourd'hui, et peut-être encore pour quelques décennies.

9. - Conclusions du chapitre I

En conclusions, que ce soit du point de vue de l'édification des institutions de marché (*institution building*) ou des héritages de l'économie administrée, les économies postsocialistes, dont la Roumanie, sont encore aujourd'hui fortement marquées. Ces spécificités expliquent les difficultés du processus d'adhésion à l'UE mais aussi l'ensemble des mécanismes postadhésion, qui visent la convergence économique entre nouveaux et anciens Etats membres. Parce que l'adhésion n'a pas mis fin aux écarts entre nouveaux Etats et anciens Etats membres, et parce qu'il existe encore beaucoup de réformes à faire, nous soutenons que la transition continue aujourd'hui, bien que sous une forme différente de celle de la première décennie.

Ainsi, comprendre ces économies, caractériser finement leurs spécificités, à l'aide de données recueillies sur le terrain, est indispensable pour définir et mettre en œuvre les réformes nécessaires et adaptées.

Parce que la transition est un objet complexe, nous avons choisi de limiter notre objet d'étude à seul pan d'une économie postsocialiste et à un seul pays, en l'occurrence, l'industrie vitivinicole en Roumanie, dans les années 2000. Cependant, nous avertissons le lecteur que cette thèse dépasse largement le cadre d'une analyse historique. Au-delà de la monographie d'un secteur dans une économie postsocialiste dans les années 2000, elle met en évidence, à partir d'une abondante collecte de données micro et méso-économiques, des spécificités propres aux secteurs agricoles postsocialistes. Nous verrons que bien que datées, les données relevées nous permettent de mettre en évidence des mécanismes et des équilibres toujours actuels.

Ainsi, la **bipolarité des structures agricoles et agro-alimentaires**, mais aussi des filières ou des secteurs (que nous allons présenter dans les chapitres suivants) marque-t-elle encore, et pour quelques décennies, la plupart des économies postsocialistes. Nous défendons la thèse de l'importance des héritages du passé pour comprendre les économies postsocialistes, même après leur adhésion à l'UE. Plus spécifiquement, pour le secteur agricole, nous soutenons que **tant que persistera la bipolarité de l'économie agricole et rurale, nous ne pourrons parler de fin de la transition**. La bipolarité sectorielle, structurelle et fonctionnelle de l'agriculture et du milieu rural constitue le cœur de la thèse défendue dans cet ouvrage.

En écho aux questionnements sur la nature des économies en transition, nous adoptons une démarche exploratoire des faits de terrain et en proposons une modélisation. En l'absence de cadre théorique spécifique aux économies postsocialistes, notre approche repose sur des théories mobilisées pour les économies de marché (principalement l'évolutionnisme, l'économie agricole et rurale et dans une moindre mesure, l'économie industrielle, comme nous l'explicitons dans les chapitres suivants) moyennant la prise en compte et l'intégration des éléments de spécificité propres aux économies postsocialistes, que nous nous attacherons à identifier sur notre terrain.

La partie suivante reprend les **débats autour de la transition**, mais cette fois-ci, **tels que déclinés au niveau microéconomique, autour de la privatisation**. De l'écart entre les objectifs des réformes et leurs réalisations - particulièrement mitigées au niveau des performances des entreprises-, nous allons dégager les principales caractéristiques du processus de privatisation tel que mené dans les pays en transition, ainsi qu'identifier les obstacles auxquels il s'est heurté. Nous allons voir comment les limites de la privatisation plaident pour une vision plus large de l'entreprise, qui dépasse le simple cadre de la propriété et intègre les déterminants du changement.

CHAPITRE II

LA PRIVATISATION DES UNITES PRODUCTIVES

Le concept de privatisation comprend des réalités très diverses, ce qui nous amène à en préciser quelques aspects, du plus englobant au plus restreint.

Selon une approche très large, la privatisation peut désigner la renonciation par l'Etat de son influence directe sur les unités de production telle la subordination de l'entreprise à des objectifs de rentabilité, la cession par contrats à des personnes privées, la vente d'actifs.

Sous un second angle, plus précis, la privatisation concerne le développement des activités privées dans l'économie. Elle concerne tant la création de nouvelles entreprises privées (appelées dans la littérature, entreprises *de novo* ou encore *ex-nihilo*), que la privatisation des unités publiques.

Enfin, selon une définition encore plus restreinte, la privatisation désigne uniquement le transfert au secteur privé d'actifs antérieurement publics, retirant à la précédente définition le secteur des entreprises *de novo* (Holcblat, 1995). Elle conduit à des liquidations ou à des entreprises "privatisées", comme les qualifie Andreff, pour bien les distinguer des entreprises privées (Andreff, 1995, 1996a)¹⁸.

Relativement à cette dernière forme de privatisation, une distinction est faite entre "petite" et "grande" privatisation. La petite privatisation se réfère au transfert à des personnes morales ou physiques privées, des petites entreprises, telles celles du secteur des services à la population, de l'artisanat, du commerce, de la petite industrie (Grosfeld & Nivet, 1992; Morin, 1992). La BERD, dans ses rapports annuels, y inclus également la privatisation des terres, des unités agricoles, piscicoles et sylvicoles. Elle aurait commencé en Tchécoslovaquie en 1991 par voie de vente aux enchères.

Par opposition, la grande privatisation concerne les entreprises plus grandes d'Etat, de production, de service, les établissements financiers, les compagnies d'assurance.

La différence entre petite et grande privatisation s'impose car cette dernière est plus délicate à mettre en œuvre. Les entreprises mises en vente doivent être rentables, ce qui nécessite une évaluation globale des actifs et des potentiels ainsi que la recherche d'acheteurs. Autant la petite privatisation a été un succès, autant la grande privatisation s'est avérée être un véritable casse-tête.

Dans ce chapitre, nous allons aborder la privatisation sous ces différents angles, du plus global au plus restreint, avec tout d'abord la présentation des objectifs de la privatisation dans les ET (partie 1) et de son bilan (partie 2). Le constat des grands écarts qui existent entre ces deux aspects, essentiellement au sujet de la grande privatisation, va nous amener à creuser les fondements théoriques qui sous-tendent ce programme (partie 3). La confrontation de la théorie de la privatisation avec les modalités concrètes de mise en œuvre (partie 4), nous permet de mettre en évidence les contraintes ayant gêné voire bloqué le processus (partie 5). Nous passons en revue, partie 6, les conséquences de la privatisation, ce qui met en évidence les héritages issus du passé. Ce chapitre montre les limites de l'approche en termes de "privatisation" qui voit dans le transfert des droits de propriété, le seul facteur nécessaire à l'émergence d'unités privées. Nous concluons, partie 7, qu'une approche plus large, en termes de "restructuration", est nécessaire.

¹⁸ La distinction entre entreprises privées et privatisées n'est pas qu'une question de rhétorique. Il s'agit de deux types d'entreprises de nature différente, présentant des stratégies séparées et des performances divergentes, comme nous l'illustrons dans le chapitre 9.

1. - Les objectifs de la privatisation : priorité à la vitesse

La privatisation est l'un des piliers de l'approche standard et du triptyque stabilisation – libéralisation – privatisation. Il s'agit d'un des plus grands chantiers de la transition selon les réformateurs (Blanchard, Froot, & Sachs, 1994b).

1.1. - Les divers objectifs de la privatisation

Les objectifs ayant motivé la privatisation sont multiples et par conséquent souvent contradictoires (Morin, 1992). La privatisation, telle que souhaitée par le courant standard, devait répondre à cinq objectifs principaux (Labaronne, 1992, 2002a; Linotte, 1993) :

- (1) un objectif de dépolitisation de l'économie, *via* le retrait de l'Etat dans la gestion des entreprises ;
- (2) un objectif de rapidité ;
- (3) un objectif social d'équité, *via* la restitution aux anciens propriétaires des actifs ayant été expropriés ainsi que *via* la distribution des richesses à la population en tant que détenteur légitime de la propriété publique ;
- (4) un objectif d'efficacité et d'amélioration des performances des entreprises ;
- (5) un objectif institutionnel consistant en l'appui à l'émergence d'une classe moyenne d'entrepreneurs.

D'autres objectifs ont été également *de facto* poursuivis par les gouvernements en place dans les ET comme encaisser des recettes budgétaires, préserver l'emploi, avoir des garanties d'investissements, et enfin, faire face au manque d'épargne nationale et à l'intérêt médiocre des investisseurs étrangers (Andreff, 2003d, 2002b; Labaronne & Ben-Abdelkader, 2007; Major, 1999c; Schwartz & Silva Lopes, 1993).

1.2. - La vitesse, l'objectif de facto privilégié de la privatisation

Sur les cinq objectifs affichés par les organismes internationaux, certains ont été privilégiés. Selon Linotte, les mots d'ordre ont été d'abord "vite" et "beaucoup", puis "bien" (Linotte, 1993). Comme pour la réforme macroéconomique, l'idée d'aller vite et de privatiser beaucoup a eu pour but de ne pas permettre un retour en arrière vers le socialisme :

"Reformers hoped that by moving quickly they could make the democratization irreversible". (Hirschler, 2000, p. 2)

La nécessité de privatiser rapidement constitue le leitmotiv de la Banque mondiale (D. Lipton & Sachs, 1990a) qui promeut des plans d'accélération de la privatisation, quitte à recourir à des méthodes non standards telle la privatisation de masse (D. Lipton & Sachs, 1990b; Sachs, 1991).

C'est cette préoccupation que nous retrouvons dans le modèle d'analyse des effets structurels à moyen terme de Blanchard (Blanchard, 1997). Le modèle a pour objet de trouver l'équilibre entre d'une part le rythme des privatisations des entreprises d'Etat, producteur de chômage, et d'autre part, les réallocations caractérisées par l'émergence d'un nouveau secteur privé, consommateur de main d'œuvre.

Même si ses résultats concluent que la force des contraintes extérieures ne permet pas de choisir la vitesse de la réforme, nous voyons que pour l'analyse standard, la vitesse est la principale variable sur laquelle les réformateurs souhaitent agir.

2. - Le bilan très insatisfaisant des privatisations

Nous allons dans ce paragraphe analyser les résultats de la privatisation au regard des objectifs privilégiés par le programme standard, qui ont été essentiellement quantitatifs, à savoir l'achèvement rapide de la privatisation. Nous aborderons ensuite les résultats sous un angle davantage qualitatif.

2.1. - L'achèvement quantitatif de la privatisation

Le tableau II.1 ci-après, extrait des rapports annuels de la BERD, montre l'évolution de la part du secteur privé dans le PIB de 1990 à 2010. D'un pourcentage inférieur à 15 % en 1990¹⁹, peu après l'effondrement des économies centralement planifiées (ECP), le secteur privé occupait en 2001 une part comprise entre 65 et 80 % pour les PECO, entre 40 et 75 % pour les pays du Sud-est européen, entre 45 et 70 % pour les pays de la CEI²⁰. En 2010, le secteur privé avait progressé de 5 à 10 points ; en Roumanie, il s'élevait à 70 % du PIB.

La contribution du secteur privé à l'emploi est du même ordre de grandeur (cf. annexe II.1) : de l'ordre de 80 % pour la Bulgarie ou l'Albanie, plus de 70 % pour les républiques tchèque et slovaque ou la Pologne.

Même si les chiffres doivent être nuancés du fait de la faible fiabilité des statistiques, de définitions à géométrie variable du secteur privé selon les pays²¹ et enfin de la part du secteur informel²² (Labaronne, 1999a), les résultats de la privatisation s'avèrent néanmoins impressionnants.

¹⁹ A l'exception de la Hongrie et de la Pologne, pays pour lesquels le secteur privé occupait déjà respectivement 25% et 30% du PIB.

²⁰ A l'exception de la Biélorussie et du Turkménistan dont le secteur privé constituait respectivement 20% et 25% du PIB.

²¹ Certains pays considèrent une entreprise comme privée même si une part du capital reste entre les mains de l'Etat. En Pologne par exemple, une entreprise est considérée comme relevant du secteur privé si au moins 67% de son capital appartient à des privés. D'autres pays vont jusqu'à considérer qu'une part de 51% suffit pour avoir le qualificatif de privé. Cette approche amène à négliger les problèmes posés par la propriété résiduelle d'Etat, comme nous le verrons plus loin.

²² Le secteur informel occuperait 20% du PIB selon une estimation de la BERD (European Bank for Reconstruction and Development, 1997). Cependant, ce facteur, comme celui de la fiabilité des statistiques est moins gênant dans une optique comparative historique, si la méthodologie utilisée d'année en année est la même. La marge d'erreur est en effet la même d'une année sur l'autre ; les évolutions sont donc exemptes de biais.

Tableau II.1. - Evolution de la part du secteur privé dans le PIB, de 1990 à 2010 (en %)

Pays	1990	1993	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2010
Albanie	5,0	40,0	60,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0
ARYM	15,0	35,0	40,0	55,0	55,0	55,0	60,0	60,0	70,0
Arménie	10,0	40,0	45,0	60,0	60,0	60,0	60,0	70,0	75,0
Azerbaïdjan	10,0	10,0	25,0	45,0	45,0	45,0	60,0	60,0	75,0
Biélorussie	5,0	10,0	15,0	20,0	20,0	20,0	20,0	25,0	30,0
Bosnie Herzégovine	n.d.	n.d.	n.d.	35,0	35,0	35,0	40,0	45,0	60,0
Bulgarie	10,0	35,0	50,0	65,0	70,0	70,0	70,0	70,0	75,0
Croatie	15,0	30,0	40,0	55,0	60,0	60,0	50,0	60,0	70,0
Estonie	10,0	40,0	65,0	70,0	75,0	75,0	75,0	80,0	80,0
Géorgie	15,0	20,0	30,0	60,0	60,0	60,0	60,0	65,0	75,0
Hongrie	25,0	50,0	60,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0
Kazakhstan	5,0	10,0	25,0	55,0	60,0	60,0	60,0	65,0	65,0
Kirghizistan	5,0	25,0	40,0	60,0	60,0	60,0	60,0	65,0	75,0
Lettonie	10,0	30,0	55,0	65,0	65,0	65,0	65,0	70,0	70,0
Lituanie	10,0	35,0	65,0	70,0	70,0	70,0	70,0	75,0	75,0
Moldavie	10,0	15,0	30,0	50,0	45,0	50,0	50,0	55,0	65,0
Ouzbékistan	10,0	15,0	30,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0
Pologne	30,0	50,0	60,0	65,0	65,0	70,0	75,0	75,0	75,0
Rép. Slovaque	10,0	45,0	60,0	75,0	75,0	80,0	80,0	80,0	80,0
Rép. Tchèque	10,0	45,0	70,0	75,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0
Roumanie	15,0	35,0	45,0	60,0	60,0	60,0	65,0	65,0	70,0
Russie	5,0	40,0	55,0	70,0	70,0	70,0	70,0	70,0	65,0
Slovénie	15,0	40,0	50,0	60,0	60,0	65,0	65,0	65,0	70,0
Tadjikistan	10,0	10,0	25,0	30,0	40,0	40,0	45,0	50,0	55,0
Turkménistan	10,0	10,0	15,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Ukraine	10,0	15,0	45,0	55,0	55,0	60,0	60,0	65,0	65,0

Source : BERD (2002, 2009, 2010). <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data.shtml>

De fait, ces chiffres couvrent des aspects très divers de la privatisation. Ainsi les entreprises *de novo* constituent la principale contribution au développement du secteur privé, avec une moyenne de 50 % du PIB selon la BERD (Andreff, 2003d; Duchêne & Rusin, 2002, 2003; Labaronne, 1999a).

La rapidité et le succès de la "petite privatisation" explique également l'expansion rapide du secteur privé. En Pologne par exemple, dès 1992, 75 % des commerces avaient été transférés au secteur privé (Grosfeld & Nivet, 1992). L'étude des indicateurs de la BERD, de 1993 à 2002 (cf. annexe II.2) montre que dès 1996, la moitié des 26 pays en transition de l'Europe de l'Est et de l'ex-URSS, présentait, sur une échelle de 1 à 5, un index supérieur ou égal à 4, correspondant à une privatisation complète. En 2000, dans un tiers des pays, les standards et performances de ces entreprises rivalisaient avec celles des économies industrielles avancées (avec un index supérieur à 4).

Au contraire, les résultats de la grande privatisation sont beaucoup moins reluisants. Comme le montre l'annexe II.3, seuls 4 pays atteignaient en 2001 l'index 4 correspondant à

une privatisation de plus de 50 % des entreprises. Aucun pays ne pouvait se prévaloir d'entreprises aux performances et standards identiques à celles des économies industrielles avancées (index supérieur à 4).

2.2. - Une privatisation plus lente que prévue

D'avis unanime la privatisation quantitative, même si elle est quasi achevée aujourd'hui, s'est déroulée plus lentement que prévue (Major, 1999c). Les réformes qui visaient une instauration rapide de l'économie de marché, s'avèrent n'avoir pas été si efficaces qu'escomptées (Andreff, 2002b).

En effet, la contribution du secteur privé au PIB (cf. le tableau II.1, page précédente) représentait en 1993, moins de 50 % du PIB dans l'ensemble des pays, à l'exception de la Hongrie et de la Pologne qui atteignaient un tel taux.

Les programmes de privatisation prévoyaient la privatisation de 50 % des actifs en trois, voire cinq années pour la Pologne, cinq années pour la Hongrie et la Tchécoslovaquie et sept années pour la Roumanie (Labaronne, 1992). Les objectifs fixés étaient, à vrai dire ambitieux, lorsqu'on les compare avec les expériences passées de privatisation dans les économies développées : le gouvernement britannique, par exemple, a mis huit années pour réduire de 4 % la part des entreprises publiques dans le PIB (Nellis, 2002).

Si la Hongrie et la République tchèque ont tenu les délais (Labaronne, 1995, 1999a), il s'agit d'exceptions parmi les ET. En 1995, la Pologne n'avait atteint que 31 % des objectifs de la grande privatisation, la Russie 55 % et la Roumanie 14 %. En 1997, moins de 4 % des moyennes et grandes entreprises d'Etat de Bulgarie avaient été privatisées à plus de 67 % (conformément au programme de privatisation de masse qui prévoit que le contrôle d'une entreprise est effectif à partir de 67 % du capital). Les lenteurs de la privatisation des grandes entreprises publiques ont été à l'origine de la crise économique bulgare de 1996 (Labaronne, 1998, 1999b).

2.3. - L'impact de la privatisation sur les performances des entreprises

Malgré un rythme plus lent que planifié, nous pouvons parler du succès de la privatisation sur le plan quantitatif, d'autant plus méritoire que le volume des actifs à privatiser était très important.

Du point de vue qualitatif, lorsqu'on s'attarde sur les effets de la privatisation sur les performances des entreprises, les résultats sont beaucoup plus ambigus.

Sur la base d'une vaste revue rigoureuse de la littérature relative à des études empiriques testant la relation privatisation – performance, Labaronne conclut :

"[...] ces travaux, après traitement des biais statistiques pouvant intervenir dans ce type d'études, montrent qu'il existe "en général" une relation positive entre la privatisation et l'amélioration de l'efficacité des firmes. Toutefois cette relation n'est pas univoque. Elle joue principalement dans le cas des firmes des PECO, ce qui est conforme aux attentes théoriques, mais elle est moins probante dans le cas des pays de la CEI, ce qui limite la

portée du modèle standard de référence" (Labaronne, 2002b, p.1016). Il ajoute : "ces tests montrent que si la privatisation a bien "tendance" à améliorer les performances des firmes de l'Est, cette relation n'est pas la même selon les critères de performances retenus et selon les pays étudiés".

Ainsi Jones et Myging, sur la base d'un échantillon de 600 entreprises estoniennes, démontrent et calculent une supériorité de 13 à 22 % du secteur privé sur celui de l'Etat (D. Jones & Mygind, 2001). Earle et Telegdy, à partir d'un panel encore plus grand de 2354 entreprises roumaines, s'intéressent à la productivité du travail des entreprises. Les tests économétriques révèlent une croissance significative de 1 à 1,7 % de la performance pour 10 % d'augmentation de la part de l'actionnariat privé (Earle & Telegdy, 2002).

Au contraire, l'étude menée en 1997 par Estrin et Rosevear, sur 150 entreprises d'Ukraine conclut, sur la base de l'analyse de l'impact de la privatisation sur la productivité du travail et de la profitabilité²³ :

"We find no evidence that private ownership, or any particular dominant private owner, is associated with improved economic performance." (Estrin & Rosevear, 1999, p.442)

Une série d'études menées moins tardivement et au sein des PECO, abonde dans le sens d'une difficulté de lire un impact positif de la privatisation sur les performances, que ce soit à partir d'études monographiques, comme celles menées par Torok en Hongrie (Torok, 1998) ou que ce soit à partir de panels. Les études menées en 1996 à partir de 334 et 431 entreprises bulgares, hongroises et roumaines, par Bilsen et Koning révèlent une dynamique identique de création-destruction d'emplois dans les firmes d'Etat et privatisées (Bilsen & Konings, 1998; Konings, 1997). Enfin, l'étude de Major réalisée à partir des entreprises hongroises enregistrées, soit un échantillon compris entre 8 000 et 117 000 entreprises, en fonction des variables testées, montre que les écarts de profitabilité²⁴ entre entreprises d'Etat et privatisées ne sont pas si importants, comparés aux différences constatées entre entreprises gouvernées²⁵ par des étrangers ou des propriétaires domestiques :

"What we found was that it is not private or state ownership that have the largest impact on the companies, but the fact whether the company is dominated by foreign or by domestic owners." (Major, 1999b, p. 107)

S'il n'y a pas de consensus quant à la supériorité des entreprises privatisées sur les entreprises d'Etat, l'impact positif de l'IDE sur les performances fait l'unanimité. Les travaux économétriques de Major, en partie cités ci-dessus, montrent une supériorité de tous les indicateurs : productivité du travail, investissements, augmentation des exportations (Major, 1999a, 1999b).

Des études menées par la Banque mondiale et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement confirment que l'amélioration des performances des entreprises est moins due à la privatisation des unités (entreprises d'Etat *versus* entreprises privatisées) qu'à la présence d'investisseurs étrangers (European Bank for Reconstruction and Development, 1995; Nellis, 1999a, 1999b, 1999c) : des firmes partiellement propriété d'Etat peuvent être plus performantes que les firmes privatisées. Seules les entreprises avec capitaux étrangers ont des performances supérieures.

²³ La profitabilité est ici calculée par le *ratio* (ventes – coûts)/ ventes.

²⁴ La profitabilité est mesurée à partir du profit avant et après taxation.

²⁵ L'adjectif "gouvernée" vient du concept de gouvernement d'entreprise, explicité au paragraphe 3.3.

Les entreprises *de novo* se remarquent également pour leurs bonnes performances. C'est ce que montrent les études déjà évoquées de Konings et Bislen ; études relatives à la Hongrie, Bulgarie et Roumanie, et centrées sur la comparaison entre entreprise de novo et entreprises "traditionnelles", *i.e.* d'Etat et privatisées. Une même dynamique d'emplois est constatée par Bojnec en Slovénie sur la base d'un panel de 100 entreprises étudiées entre 1989 et 1996 (Bojnec, 1999) .

Cet aperçu de la littérature montre l'ambiguïté de l'impact de la privatisation sur les performances des entreprises. Si, les entreprises gouvernées par du capital étranger, ainsi que les entreprises de novo, se détachent favorablement du lot, ce n'est pas le cas des entreprises privatisées, dont les performances peuvent être inférieures à celles d'Etat. Il est vrai qu'un certain nombre de biais méthodologiques sont susceptibles de nuancer ces propos, nous citerons : la nécessité d'observer un certain délai après la privatisation afin que l'entreprise puisse opérer une réorganisation avant d'améliorer ses résultats, l'impact d'autres variables que la privatisation sur les performances, le choix des entreprises pouvant conduire à la surreprésentation de certaines catégories d'entreprises. Ce dernier biais, dit de sélection, est particulièrement important dans le groupe des entreprises proposées à la privatisation, qui étaient le plus souvent les plus performantes déjà avant la privatisation.

Néanmoins, même les études qui évitent ces pièges, ne permettent pas de hiérarchiser clairement les différentes catégories d'entreprises (Labaronne, 2002b).

2.4. - Le bilan qualitatif de la privatisation

Nous venons de voir dans le paragraphe précédent l'impact très mitigé de la privatisation sur les performances des entreprises. Le bilan qualitatif de la privatisation est nettement moins ambigu que le bilan quantitatif.

La privatisation reste inachevée et incomplète avec la présence déterminante de l'Etat, moins en quantité qu'en pouvoir d'influence, dans les entreprises. C'est ce que désigne par la "propriété résiduelle d'Etat" (Andreff, 1998, 2003d; Andreff & Kalyuzhnova, 2003). Ainsi en 1996, les deux-tiers des actifs bancaires étaient détenus en Roumanie par les quatre principales banques, et en Pologne par une douzaine de banques publiques. En République tchèque, les deux tiers des particuliers avaient acquis des actions *via* les coupons de privatisation et les avaient revendus aux fonds d'investissements, contrôlés par les principales banques commerciales, elles-mêmes dépendantes de l'agence nationale pour les biens de l'Etat. En Hongrie, l'Etat conserve des participations à hauteur de 25-50 % dans de nombreuses entreprises dites stratégiques comme l'énergie ou le transport (Labaronne, 1998, 1999b). Par ces différents biais, l'Etat continue de peser sur de larges pans de l'économie nationale.

Ainsi, ni l'objectif économique d'amélioration des performances des entreprises, ni l'objectif de dépolitisation, tous deux retenus parmi les priorités par les organisations internationales, n'ont été atteints.

L'objectif social d'équité n'a pas lui non plus été respecté, la distribution à la population ayant été une méthode parmi celles utilisées dans les ET (Major, 1999c), la large part ayant été faite aux *insiders*²⁶ (Labaronne, 2002a).

L'objectif pédagogique de créer un cadre institutionnel pour les nouveaux entrepreneurs doit être nuancé par l'activisme de groupes et le phénomène de capture de l'Etat (Labaronne, 2002a), comme nous le verrons plus en détail dans le paragraphe relatif à l'héritage de la privatisation.

Enfin, la privatisation s'est avérée ne pas être une "panacée budgétaire" pour l'Etat, mais au contraire, a demandé la mobilisation de ressources de la part de l'Etat afin de restructurer des unités non vendables en l'Etat, sans parler du parc des entreprises non rentables (Schwartz & Silva Lopes, 1993).

C'est face à ce constat que Major modère l'importance du facteur vitesse dans les résultats de la privatisation. Certes, une privatisation rapide présente l'avantage d'éviter le détournement d'actifs, mais *"speed without 'sense' can result in more chaos and disintegration of the economy than what is manageable"* (Major, 1999b, p. 103), contrairement à ce que continuent à soutenir d'autres auteurs (Anderson, Claessens, Djankov, & Pohl, 1997).

2.5. - Conclusions : le bilan mitigé des privatisations

Conformément aux objectifs prioritaires du programme standard, de larges pans des économies des ET ont été privatisés, et ce, dans un laps de temps relativement court.

Mais le poids élevé du secteur privé dans l'économie des pays couvre des réalités très différentes ; le succès de la "petite privatisation" et le dynamisme du secteur des entreprises *de novo*, masque les difficultés de la grande privatisation : inachevée, encore soumise à la présence résiduelle de l'Etat, confrontée aux problèmes de gouvernement d'entreprise (comme nous le verrons plus loin, dans le paragraphe relatif à l'héritage de la privatisation), présentant des performances médiocres comparées aux entreprises *de novo*.

Les objectifs non économiques d'équité, d'institutionnalisation, de dépolitisation n'ont pu également être atteints.

C'est ce que la Banque mondiale reconnaît en ces termes :

"Reformers hoped that by moving quickly they could make the democratization irreversible. The resulting privatization was very insafactory" (Hirschler, 2000) et permet d'affirmer que la privatisation est "probably the single most formidable obstacle facing Eastern Europe in its transition to capitalism." (Blanchard et al., 1994b, p. 12)

Cet écart entre les objectifs et résultats révèle l'existence de certaines contraintes (dont certaines spécifiques aux ET) et qui ont été négligées. Afin de mieux cerner la nature de ces différences, nous allons nous arrêter dans le paragraphe suivant, sur les fondements théoriques justifiant la privatisation, pour ensuite les mettre en parallèle avec les modalités concrètes de mise en œuvre du processus dans les ET.

²⁶ On désigne par *insiders*, les employés ou personnel d'encadrement d'une entreprise, qui sont à l'intérieur de l'entreprise par opposition aux *outsiders*, qui proviennent de l'extérieur de l'entreprise, comme par exemple, un actionnaire externe.

3. - Les Fondements théoriques de la privatisation

La privatisation implique des transformations à divers niveaux. Tout d'abord elle consiste en un changement de forme de propriété, du secteur public au secteur privé. Ensuite il s'agit d'un changement de statut des entreprises ; des entreprises publiques deviennent des entreprises managériales (avec séparation des fonctions de direction et de propriété) ou des entreprises individuelles (avec convergence des fonctions de propriété et de direction). Enfin, la privatisation fait évoluer la structure de propriété avec propriétaires extérieurs à l'entreprise, désignés *outsiders* ou au contraire des *insiders* (Labaronne, 2002b). Ce sont ces trois aspects que nous allons passer successivement en revue *via* la théorie des droits de propriété, la théorie de l'agence et enfin, les réflexions en matière de gouvernement d'entreprise.

3.1. - Le changement de forme de propriété : les apports de la théorie des droits de propriété

Un droit de propriété privée est un "droit assigné à un individu spécifié et aliénable par l'échange contre des droits similaires sur d'autres biens" (Alchian, 1987).

La théorie des droits de propriété intègre des variables juridiques en vue d'analyser certains phénomènes et notamment l'efficacité (Randall, 1978). Elle cherche à démontrer que des relations contractuelles libres conduiront en toutes circonstances aux choix du système contractuel (ou en d'autres termes de la forme institutionnelle) la plus efficace, pour un état donné de la technique et des préférences. Elle s'intéresse ainsi à l'influence du système des droits de propriété sur l'efficacité économique par l'intermédiaire du comportement des agents économiques.

Plus précisément, la théorie des droits de propriété soutient la supériorité des systèmes de propriété privée sur toutes les formes de propriété collective (Furubotn & Pejovich, 1972). C'est sous cet angle que la théorie des droits de propriété légitime la privatisation dans les ET.

L'attribution aux individus de droits de propriété parfaitement définis est la condition de l'efficacité économique (Courlet, 1987).

Les droits de propriété sur un actif sont partitionnables selon plusieurs attributs qui sont l'*usus* ou droit d'usage de l'actif, l'*usufructus* ou droit de jouissance des revenus de l'actif, et enfin l'*abusus* ou droit de disposition absolue de l'actif et d'aliénation (Furubotn & Pejovich, 1972; Labaronne, 1995).

Afin d'assurer une efficacité économique optimale, les droits doivent avoir un certain nombre de qualités, comme l'exclusivité et la cessibilité. L'exclusivité garantit à tout individu un usage des biens non subordonné à d'autres agents : lorsqu'un bien est exclusif, un même individu supportera à la fois les conséquences négatives et positives (profit). La cessibilité permet un libre choix entre différents droits ; elle suppose l'existence de marchés.

D'autres critères d'efficacité se greffent dans l'analyse des formes organisationnelles telle une entreprise, comme la nécessité de combiner contrôle et rendement résiduel. Le rendement résiduel est ce qui reste une fois payés les différents fournisseurs des ressources, conformément aux obligations contractuelles. La personne ayant accès au rendement résiduel est le créancier individuel (en anglais *residual claimant*). Le droit de contrôle résiduel est le droit de prendre toute décision concernant l'utilisation de l'actif qui n'est pas explicitement

exclue par la loi ou spécifiée dans le cadre de rapports contractuels. Ce pouvoir est d'autant plus important que les contrats sont incomplets.

L'entreprise entre dans le cadre d'analyse de la théorie des droits de propriété, en tant que "ensemble de contrats qui établissent une certaine structure des droits de propriété", pour reprendre les termes de Ricketts²⁷. Selon Alchian et Demetz, le caractère collectif de la production favorise l'apparition de comportements opportunistes de passager clandestin²⁸, ce qui justifie l'existence d'un "moniteur" (Alchian, 1987; Demetz, 1967).

Le moniteur, afin d'assurer au mieux son rôle doit être entre autre le créancier individuel, avec en plus le droit d'observer et de contrôler le comportement des détenteurs de ressources membres de l'équipe, le droit exclusif d'être en rapport contractuel avec tous les détenteurs de ressources, et le droit de changer la composition de l'équipe (c'est-à-dire de renégocier le contrat avec chaque membre indépendamment des contrats passés avec les autres).

Sous l'angle de la théorie des droits de propriété, la privatisation doit permettre d'augmenter l'efficacité économique des entreprises et de l'économie tout entière, par le transfert "from the public to the private sector of entitlements of the residual profits from operating an enterprise"²⁹.

La théorie des droits de propriété a procédé à l'étude des différents types d'entreprises, de la "firme publique", la "firme autogérée", la mutuelle, la coopérative (Coriat & Weinstein, 1995b). La "firme socialiste" serait caractérisée par une accumulation intempestive de capital, afin de pouvoir affronter les périodes de pénurie, accumulation génératrice d'inefficacité. Dans la "firme capitalise classique", le pouvoir incitatif des droits de propriété résiderait dans le couplage du droit de contrôle et du droit au rendement résiduel.

La grande entreprise moderne qu'est la société anonyme pose le problème de l'efficacité de la séparation de la propriété (les actionnaires) et du contrôle (le dirigeant ou manager). Dans leur ouvrage 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, Berle et Means soutiennent que cette forme organisationnelle ne répond pas aux critères de l'efficacité néoclassique (c'est-à-dire que le manager ne maximise pas le profit) et qu'elle remet en cause la prééminence des principes de propriété privée. La société anonyme serait une illustration d'une dégradation des droits de propriété.

C'est à cette thèse relative au statut de l'entreprise, que la théorie de l'agence tente d'apporter des contre-arguments.

3.2. - Le changement de statut de l'entreprise : les apports de la théorie de l'agence

Avec la théorie des droits de propriété, la théorie de l'agence propose le renouvellement de l'approche économique standard. Même si la distinction entre les deux courants n'est pas toujours aisée, appliqués aux situations d'information imparfaite, ils en prolongent la validité et constituent la "théorie microéconomique étendue" (Gérard Charreaux, 1999).

²⁷ Ricketts, M. (1987). *The Economics of Business Enterprise*. Brighton: Wheatsheaf Books.

²⁸ Le passager clandestin (en anglais *free rider*), quelquefois appelé selon une traduction littérale mais approximative "cavalier libre" ou "cavalier seul", ou encore désigné de manière péjorative par le terme de "resquilleur" est un concept très mobilisé dans les situations d'action collective. Le passager clandestin agit en suivant son propre intérêt, afin de collecter les bénéfices de l'action collective, sans en payer le coût, supporté par les autres membres de l'organisation (Nabli & Nugent, 1989; Olson, 1965, 1987; Ostrom, 1988).

²⁹ Vickers, J., Yarrow, G. (1989). *Privatisation, An Economic Analysis*. MIT Press

Selon la théorie néoclassique, l'entreprise est réduite à une fonction de production. C'est une "boîte noire" dans laquelle il n'y a pas de distinction entre propriétaires, dirigeants, créanciers et autres *stakeholders*³⁰ (Coriat & Weinstein, 1995d; Labaronne, 1995, 1999c).

La théorie de l'agence reconnaît que la séparation entre propriété et gestion est susceptible d'influencer les performances d'une entreprise, les managers cherchant à maximiser leur propre utilité plutôt que celle de l'entreprise qu'ils dirigent.

Une relation d'agence apparaît dès qu'il y a un "*contrat dans lequel une ou plusieurs personnes - le principal- a/ont recours aux services d'une autre personne -l'agent- pour accomplir en son nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle*" (Jensen & Meckling, 1976, p. 167). La théorie de l'agence permet, outre les relations intra-entreprises, d'explorer les relations de travail, de crédits, d'assurances, des marchés de produits ou liées aux transactions foncières (Stiglitz, 1987).

En contexte d'asymétrie informationnelle relativement au fonctionnement de l'entreprise, le manager (qui est ici l'agent) peut essayer de tirer des bénéfices non pécuniaires et discrétionnaires, aux dépens de l'actionnaire (le principal). Une première catégorie d'exemples de profits personnels dont peut tirer partie le dirigeant, à l'insu des actionnaires, se réfère à l'achat et à la consommation de biens ou services non totalement justifiés par leur fonction : l'achat de tapis épais, l'acquisition de grands bureaux, l'accès à un avion ou des voitures de fonction, la participation à des stages aux Caraïbes, *etc.*

Le dirigeant peut également être tenté de privilégier des actions favorables à son image aux dépens d'actions plus rationnelles pour l'entreprise et ses actionnaires : actes spectaculaires ou développement exagéré de l'entreprise (Estrin, 2000).

Une troisième catégorie d'actions, observées par exemple en Russie, concerne le détournement d'actifs (*asset stripping*) ou, moins visible, le *transfer pricing*, par lequel le dirigeant d'une entreprise vend à une autre entreprise qu'il détient personnellement, des biens et services à des prix inférieurs à ceux du marché.

Un dernier type de comportement observé est l'enracinement (*entrenchement*), par lequel le dirigeant cherche à verrouiller sa position, afin d'éviter tout risque d'éviction (Schleifer & Vishny, 1997).

Ces divers exemples montrent comment peut être exploitée par les dirigeants la "latitude managériale", latitude permise par l'asymétrie informationnelle et l'incomplétude des contrats, et qui lèse les actionnaires.

A l'encontre des thèses issues du courant nord-américain, de Berles et Means, la théorie de l'agence soutient qu'il est possible de minimiser les conséquences de la séparation entre les fonctions de direction et de propriété, moyennant des mécanismes spécifiques gouvernant la relation d'agence, entre le principal et l'agent.

Fama propose un exemple de contrôle (*monitoring*) par lequel la rémunération du dirigeant est reliée aux performances de l'entreprise. Son aversion au risque rejoignant celle des actionnaires, son comportement s'aligne sur les intérêts de ceux-ci (Fama, 1980). D'autre part, si les droits de propriété sont complets, les actionnaires détiennent des parts cessibles et peuvent donc les vendre en fonction des résultats constatés, ce qui ne peut qu'inciter le

³⁰ *Stakeholders* se traduit en français par : "parties prenantes", "partenaires" ou "cocontractants". Il s'agit d'un concept assez imprécis qui désigne les agents ou groupes d'agents, dont le bien-être être affecté par les décisions de l'entreprise (Gérard Charreaux, 1999) ou ayant une relation contractuelle avec elle (Hulot, 2003). Selon les auteurs et approche, les "parties prenantes" recouvrent les salariés, les banques, voire les fournisseurs, ou seuls les créanciers.

manager à se ranger sur les intérêts des actionnaires. Nous détaillons dans le paragraphe suivant, l'ensemble des mécanismes tant externes qu'internes à l'entreprise.

Moyennant ces différents mécanismes, la société par actions permet d'exploiter les gains de la spécialisation à grande échelle et de la "surveillance" des équipes de grande taille (Alchian & Woodward, 1988).

A noter que la théorie de l'agence propose de dépasser une vision de la firme limitée à la relation dirigeant-actionnaire, en élargissant les relations aux parties prenantes (Gérard Charreaux, 1999) selon la vision de l'entreprise comme un "nœud de contrats" (Jensen & Meckling, 1976). Par contre, la théorie de l'agence ne permet pas de répondre à toutes les questions relatives au gouvernement d'entreprise.

3.3. - Les approches en termes de gouvernement d'entreprise

Le gouvernement d'entreprise³¹ a pour sujet principal les dirigeants des entreprises et pour objet, le "management du management" (Pérez, 2003). Il recouvre :

"l'ensemble des mécanismes qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui gouvernent leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire." (G. Charreaux, 1997b, p. 421)

Il n'y a pas à proprement parler de théorie du gouvernement de l'entreprise, mais davantage un courant de recherche, regroupant des questions visant à décrire, expliquer, comprendre les systèmes de gouvernement, leur évolution, leur fonctionnement et leur efficacité, avec suivant les cas, une perspective normative de réforme suivant qu'ils sont jugés défaillants et qu'ils peuvent être améliorés (G. Charreaux, 1997a). Ces réflexions autant théoriques que pratiques, mobilisent plusieurs champs disciplinaires au-delà de l'économie et de la gestion, comme le droit ou la sociologie des organisations.

Parmi les principales questions posées par le gouvernement d'entreprise, on relèvera le rôle des différents organes internes à l'entreprise (l'assemblée générale, le conseil d'administration), mais également externes (les intermédiaires financiers, les sociétés de conseil et d'ingénierie financière...), les évolutions des grands types de gouvernement (par exemple, le modèle rhénan versus le modèle anglo-saxon³²), l'impact des différents gouvernements sur les performances des entreprises. Le champs d'étude est vaste et présente beaucoup de questions irrésolues (G. Charreaux, 1997b).

Les mécanismes visant à discipliner les comportements des managers peuvent être classés selon qu'ils sont intentionnels ou spontanés, ou encore selon qu'ils proviennent de l'extérieur ou de l'intérieur de l'entreprise³³. Sachant que cette seconde classification est la plus utilisée dans les études relatives aux ET (Estrin, 2000; Labaronne, 1995, 1999a; Labaronne & Ben-Abdelkader, 2005), nous allons la présenter de manière plus détaillée.

³¹ Cette expression vient de l'anglais *corporate governance* ; c'est pourquoi, certains auteurs utilisent le terme de "gouvernance" (par exemple, Pérez, *op. cit.*), même si de manière générale, on parle de gouvernement pour les entreprises tandis que la gouvernance se réfère à des aspects plus globaux.

³² Selon cette vision, en Allemagne, ainsi qu'au Japon, le contrôle du gouvernement d'entreprise serait exercé de manière dominante par les banques, par opposition au modèle anglo-saxon, où le contrôle s'exercerait essentiellement par les marchés.

³³ Tandis que la première typologie est proposée par la théorie des coûts de transaction, la seconde, contrôle interne *versus* contrôle externe relève de la théorie de l'agence.

Le **contrôle externe** est exercé via le marché et le cadre réglementaire. Il comprend la discipline de surenchère imposée par les entreprises les plus performantes à qui les actionnaires peuvent vendre leurs titres pour sanctionner l'inefficacité de la direction ou l'insuffisance des dividendes distribués. La discipline de mise en faillite, déclenchée à l'initiative des créanciers qui peuvent demander la liquidation d'une entreprise défailante ainsi que la discipline contractuelle (via le contrat de travail entre le manager et les propriétaires, pouvant être révisé en fonction des résultats de l'entreprise) sont d'autres leviers du contrôle externe.

Dans les trois cas, le manager subit la menace d'une éventuelle perte d'emploi.

Le **contrôle interne** est exercé par les instances de l'entreprise, comme l'assemblée générale ou le conseil d'administration, qui peuvent sanctionner et éventuellement réorienter certaines actions.

D'autres approches voient comme principal mécanisme : le contrôle exercé par les créanciers, que ceux-ci soient externes à l'entreprise (les banques -*debt governance*) ou qu'ils soient internes (les actionnaires -*equity governance*). A ce niveau sont évoqués le jeu de la réputation des dirigeants, de la protection légale des investisseurs ainsi que la concentration de la propriété (Schleifer & Vishny, 1997).

Ainsi, l'approche en terme de gouvernance d'entreprise cherche-t-elle à dépasser la simple relation d'agence dirigeant-actionnaire, pour l'étendre à d'autres catégories, comme aux banques et aux créanciers (Estrin, 2000). D'autre part, elle reconnaît qu'il existe du pouvoir parmi les actionnaires, et donc s'intéresse à la nature de l'actionnariat (Andreff, 1995, 1996a).

A ce niveau, un sujet amplement débattu dans la littérature relative aux ET, est la maîtrise du gouvernement d'entreprise par les *insiders* versus domination par les *outsiders*, *i.e.* des agents économiques ayant des fonctions à l'intérieur de l'entreprise (employés, managers, qu'ils soient par ailleurs actionnaires ou non) versus des "parties prenantes" (*stakeholders*) à l'activité de l'entreprise, qui n'exercent par ailleurs aucune fonction à l'intérieur de celle-ci (actionnaires, porteurs d'obligations, banques, voire fournisseurs et clients).

L'entreprise peut être gouvernée par des *insiders*, soit par domination directe de l'actionnariat, soit par déficit de domination externe, dans le cas par exemple d'un actionnariat dispersé d'*outsiders* (Andreff, 1995, 1996a).

La supériorité de la domination par les *outsiders* sur la domination par les *insiders* (Estrin, 1998) se fonde sur deux catégories d'arguments.

Quand un agent est à la fois employé ou managers et actionnaires, sa fonction de *stakeholder* prend le dessus sur celle de *shareholder* (actionnaire). Cet aspect expliquerait les réticences face aux restructurations, en particulier les licenciements et changements de grande envergure. Il se traduit aussi, dans le cas d'une domination par le dirigeant, par l'introduction plus lente de nouvelles méthodes managériales.

Le deuxième argument, en défaveur du gouvernement d'entreprises par les *insiders*, est la restriction de l'accès aux finances externes (Estrin, 2000).

Les évidences empiriques sont cependant relativement mitigées. Si Andreff constate que les entreprises qui poursuivent un "*objectif de survie*" sont principalement "dominées par des coalitions de contrôle interne" (Andreff, 1996b, p. 135), l'étude de Estrin et Rosevear, réalisée en Ukraine en 1997, sur un panel de 150 entreprises est plus réservée :

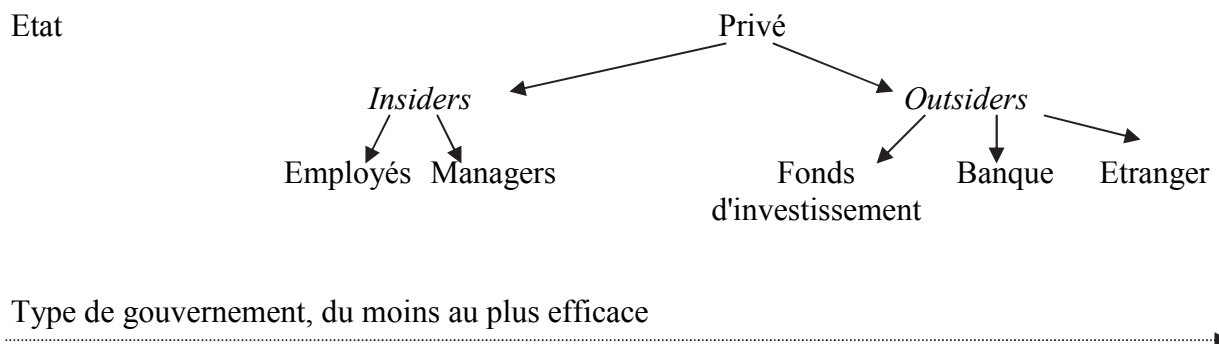
"We find no evidence that private ownership, or any particular dominant private owner, is associated with improved economic performance." (Estrin & Rosevear, 1999, p. 442)

Sur une autre étude menée sur 2 354 entreprises roumaines, les tests économétriques révèlent un effet significatif de la propriété privée sur les performances des entreprises

(croissance de la productivité du travail)³⁴, renforcé davantage dans le cas d'*outsiders* que d'*insiders* (Earle & Telegdy, 2002).

Les différentes études sur la supériorité de tel ou tel mode de gouvernement d'entreprise, cherchent à démontrer les relations de supériorité relative suivantes : supériorité de la propriété privée sur celle d'Etat, supériorité du gouvernement des *outsiders* sur celui des *insiders*, dans la catégorie des *insiders*, la supériorité du gouvernement dominé par les managers sur celui dominé par employés, et enfin, dans la catégorie des *outsiders*, la supériorité du gouvernement dominé par les étrangers, sur les banques, elle-même plus efficaces que les fonds d'investissements (cf. la figure II.1 ci-dessous).

Figure II.1. - Hiérarchie des différents types de gouvernement d'entreprises



Source : élaboration de l'auteur, à partir des conclusions de la littérature de spécialité

Malgré les divers mécanismes permettant de discipliner le comportement des managers, la supériorité de la réunion des fonctions de dirigeant, propriétaire et créancier reste la combinaison optimale :

"even with these constraints the outcome is in general less efficient than would occur if the manager financed the firm with his own fund." (Schleifer & Vishny, 1997, p. 743)

Nous avons pu constater dans la première partie de notre réflexion sur la privatisation, qu'il existait de grands écarts entre les objectifs qui avaient été poursuivis et les résultats atteints, surtout pour la grande privatisation. Dans ce paragraphe, nous avons passé en revue les conditions posées par la théorie économique aux fins d'une privatisation réussie, et de l'amélioration des performances des entreprises, à savoir, l'attribution de droits de propriété clairs, ainsi que pour les sociétés par actions, l'existence d'un contrôle efficace des dirigeants par les actionnaires *outsiders*.

Nous proposons dans le paragraphe suivant de passer en revue les modalités concrètes de mise en œuvre des grandes privatisations. Ainsi, les écarts entre théorie et mise en application nous permettront de dégager les contraintes ayant pesé sur la mise en œuvre des privatisations dans les ET, et donc de dégager un certain nombre de spécificités propres à ces économies.

³⁴ L'étude révèle qu'une augmentation de 10 % de la part de propriété privée dans le capital de l'entreprise se traduit par une hausse de 1 à 1,7 % de la productivité du travail.

4. - Les modalités de la privatisation

Dans ce paragraphe, nous allons nous pencher sur les modalités concrètes selon lesquelles les privatisations se sont déroulées, la privatisation concernant ici le transfert du secteur public des actifs antérieurement publics. Nous examinerons tout d'abord l'étendue des possibilités qui se présentaient aux réformateurs. Pour chaque option, nous analyserons les avantages et les inconvénients. Ensuite, nous récapitulerons les principales méthodes qui finalement ont été utilisés dans les ET, pour conclure sur leur pertinence au regard des objectifs assignés.

4.1. - Une grande gamme de modalités

Il existe de nombreuses grilles, plus ou moins complètes, permettant de visualiser, l'ensemble des options s'étant présentées aux réformateurs.

Nous avons retenu celle proposée par Christian Von Hirschhausen (1996), qui a l'avantage d'être détaillée en six critères : (1) la valeur ; (2) la qualité des bénéficiaires ; (3) les participants au processus de privatisation ; (4) le volume des actifs proposés à la privatisation ; (5) le mode d'allocation des droits de propriété ; (6) l'envergure de la privatisation (cf. le tableau II.2 ci-dessous).

Tableau II.2. - Les axes de la privatisation

Axes	Pôles	
Valeur	<i>Gratuite</i>	<i>Indéterminée</i>
Bénéficiaires	<i>Internes à l'entreprise</i>	<i>Externes à l'entreprise</i>
Participants	<i>Nationaux</i>	<i>Internationaux</i>
Volume	<i>Sélectif</i>	<i>De masse</i>
Mode d'allocation des droits de propriété	<i>Décentralisé</i>	<i>Centralisé, administré,</i>
Envergure de la privatisation	<i>Privatisation du management</i>	<i>Privatisation de l'ensemble</i>

Source : Von Hirschhausen (1996,p. 148)

Nous étudions successivement chacun de ces axes, dans les paragraphes suivants.

4.2. - La valeur des actifs

La première option concerne la valeur ou le prix de vente des actifs à privatiser.

Le principal avantage de distribuer les actifs gratuitement est la rapidité de l'opération, principal objectif des organisations internationales, comme nous l'avons mis en évidence au début du chapitre. Cette plus grande vitesse est permise d'une part par une procédure qui ne nécessite pas d'évaluer les biens au départ et d'autre part, par la plus grande demande pour les actifs, l'accès à des capitaux n'étant pas un facteur de sélection. Ces deux raisons, dans un environnement institutionnel faible et la faiblesse des capitaux disponibles, expliquent le succès de la distribution gratuite :

"Lorsque les perspectives d'investissements étrangers sont médiocres, la distribution gratuite d'action est nécessaire à la réalisation d'une privatisation rapide." (Estrin, 1992, p. 32)

Cette solution peut répondre d'autre part aux soucis de justice historique via la restitution aux anciens propriétaires ou aux travailleurs, de leurs droits de propriété (Labaronne, 1999c).

La distribution gratuite peut présenter des inconvénients pour la gestion de la future entreprise si la propriété est dispersée, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant, relatif aux bénéficiaires. D'autre part, elle peut s'avérer coûteuse, puisqu'elle suppose l'existence ou la mise en place d'un système administratif qui assure la distribution des parts.

La vente des actifs, comme elle a été réalisée en Angleterre dans les années 80³⁵, a permis à l'Etat d'obtenir des revenus considérables (29 milliards de livres sterling), ainsi que de résorber les excédents monétaires. Cependant, elle a pris plusieurs années (8 ans) alors qu'elle ne concernait que 4-6 % du PIB.

A l'opposé, les programmes de privatisation et de restructuration menés en ET se sont souvent avérés coûteux (Gökgür, 1996). Nous pouvons citer le cas de l'Allemagne de l'Est, qui a choisi de vendre la quasi-totalité des actifs (Luft, 1996). Afin d'atténuer les effets négatifs de la privatisation sur l'emploi et les fermetures d'entreprises, la *Treuhandanstalt*, organisme chargé de mener à bien et rapidement la privatisation, a eu pour mission de s'impliquer dans la recherche d'investisseurs susceptibles de tenir des engagements en termes d'emplois et d'investissements. Après plus de 4 années d'activité, 1,5 millions d'emplois sauvés sur les 4,08 millions de 1990 (soit seulement 37 %), et la promesse de 206,5 milliards d'investissements, le déficit s'élevait à 250 milliards Deutsche Marks (soit 100 % du PIB de 1994), pour des revenus de 36,9 milliards (Brücker, 1995). Même si le coût est grevé par les intérêts, il s'avère tout de même très important (Schwartz & Silva Lopes, 1993).

Les différents avantages et inconvénients de la vente *versus* de la distribution gratuite des actifs à privatiser, sont repris de manière synthétique dans le tableau II.3, ci-dessous.

Tableau II.3. - Vendre versus donner les actifs de l'Etat

	Vendre (cas de la privatisation britannique)	Donner
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Revenus - Stabilisation macroéconomique : résorption de l'excédent monétaire - Acquisition par des personnes ayant des capitaux (donc pouvant restructurer) 	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité - Pas de nécessité d'évaluer les biens au départ - Pas besoin d'épargne ou de capitaux pour acquérir les biens - Plus égalitaire que la vente – justice sociale via la restitution
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> - Lenteur - Nécessité d'évaluer les entreprises (via les banques et autres institutions) - Problème des entreprises en déficit - Nécessité de Marchés financiers - Besoins de ressources financières 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de revenus, voire coûts - Risques d'une gestion interne médiocre s'il y a dispersion des propriétaires - Effets sur la performance des entreprises ?

Source : d'après l'analyse d' Estrin (1992)

A noter que parmi les différentes méthodes de vente, le prix des actifs à privatiser peut être établi différemment. Il peut être négocié comme dans le cas d'une vente directe de gré à gré, résulter d'une vente aux enchères, être fixé dans le cadre d'une offre publique d'actions (Andreff, 1996c; Morin, 1992).

³⁵ La privatisation anglaise a été souvent prise dans un premier temps comme référence pour les privatisations en ET, ayant été la première expérience d'envergure en la matière.

4.3. - Les bénéficiaires

Les réformateurs peuvent orienter la privatisation vers un public cible externe à l'entreprise (*outsider*) ou au contraire interne à l'entreprise (les *insiders* : employés et managers). Nous passons ci-après en revue les avantages et inconvénients de chacune de ces orientations (cf. le tableau II.4 ci-après pour une synthèse).

Les schémas de privatisations destinés aux employés sont désignés par ESOP, de l'anglais *Employee Stock Ownership Program*", ou MEBO (de l'anglais, *Management Employee Buyout*) quand la direction des entreprises y est associée.

La distribution interne présente l'avantage de répondre au souci de justice historique, de rendre populaire la privatisation (dans le cadre global des réformes, certaines étant douloureuses). D'autre part, en se rapprochant des modèles d'autogestion, elle est susceptible de réveiller la rationalité de l'*homo œconomicus* (Kornai, 1995a, 1995b; C. Von Hirschhausen, 1996).

Cependant, la possession d'une entreprise par ses employés peut également être à l'origine de divergences d'intérêts. On voit mal en effet comment une telle entreprise pourrait se prononcer par exemple en faveur de licenciements ou d'une politique salariale restrictive. Cependant, ce point de vue ne fait pas l'unanimité de la littérature, certains auteurs soutenant qu'au contraire les *outsiders* ont plus de mal que les *insiders* à dépasser la résistance au changement des groupes de travailleurs (Aghion, Blanchard, & Burgess, 1994), ce que contestent d'autres (Prasnikar, Svejnar, & Domadenik, 2000).

D'autre part, contrairement aux *outsiders* qui se portent intéressés par une entreprise, les *insiders* n'ont souvent pas le capital nécessaire à la réalisation d'investissements post-privatisation (Siebert, 1994).

A noter que les *insiders* sont mieux placés que les *outsiders* du point de vue de l'accès de l'information concernant l'entreprise à privatiser (Labaronne, 2002b; Thompson & Valsan, 1999).

Tableau II.4. - Bénéficiaires internes versus bénéficiaires externes à l'entreprise

	Bénéficiaires externes à l'entreprise	Bénéficiaires internes à l'entreprise
Avantages	<i>Gestion managériale classique</i> <i>Accélération des réformes</i> <i>Accès au capital</i>	<i>Justice historique</i> <i>Eveil de la rationalité de l'homo œconomicus</i> <i>Populaire</i>
Inconvénients	<i>Moins populaire</i> <i>Problème de l'accès à l'information relative à l'entreprise</i>	<i>Risques d'une gestion interne médiocre du fait des divergences d'intérêts (licenciements, etc.)</i> <i>Effets du gouvernement interne sur la performance des entreprises</i> <i>Problèmes d'accès au capital</i>

Source : élaboration propre

Différents panels réalisés dans les ET révèlent l'importance des *insiders* comme en Slovénie (Bojnec, 1999) ou dans les pays baltes (D. Jones, Klinedinst, & Rock, 1998).

La distribution à des bénéficiaires externes à l'entreprise permet de rejoindre les modèles de gestion managériale, qui selon la théorie de l'agence, garantissent de bonnes performances moyennant un bon contrôle du manager par les actionnaires.

Nous avons parlé ici de la qualité des bénéficiaires (*insiders versus outsiders*). La composition de l'actionnariat doit également être prise en compte : la dispersion de la propriété entre un grand nombre de bénéficiaires est en effet préjudiciable pour l'entreprise, comme nous le verrons dans le paragraphe portant sur l'héritage de la privatisation.

4.4. - Les participants domestiques ou internationaux

Les réformateurs peuvent ouvrir la privatisation aux étrangers, comme l'a fait la Hongrie (Labaronne, 1999a), ou au contraire privilégier les investisseurs domestiques.

La première option confère l'ensemble des avantages classiquement liés aux investissements directs étrangers (IDE), à savoir : accès facilité aux marchés étrangers, bénéfices des transferts technologiques et nouvelles méthodes de gestion (Andreff, 1992, 1993a; Thompson & Valsan, 1999). Des difficultés peuvent cependant apparaître du fait des différences culturelles ou du fait de la résistance des employés (Gebert, Boerner, & Agafonov, 1999; Major, 1999b)³⁶.

La seconde option est plus équitable envers la population domestique.

Le tableau II.5 ci-dessous reprend les avantages et les inconvénients de chacune des options.

Tableau II.5. - Participants domestiques versus participants internationaux

	Participants domestiques	Participants internationaux
Avantages	<i>Option plus populaire</i> <i>Action équitable</i>	<i>Disponibilité du capital</i> <i>Accès à de nouveaux marchés</i> <i>Transfert technologique</i> <i>Méthodes de gestion</i>
Inconvénients	<i>Ressources financières plus limitées</i> <i>Moindre dynamique du changement</i>	<i>Action peu populaire à grande échelle (non nationaliste)</i> <i>Difficultés liées à la différence de culture</i>

Source : élaboration propre

4.5. - Le volume des actifs à privatiser

Les réformateurs ont le choix entre privatiser les entreprises une à une ou au contraire les intégrer groupées dans des programmes.

Les vagues de privatisations concernent une grande proportion d'actifs mis à privatisation, à des prix très bas voire nuls. La distribution une à une relève le plus souvent de ventes directes. Cette option relative au volume des actifs à privatiser s'avère étroitement reliée avec la valeur des actifs. Les critères de choix convergent avec ceux énumérés dans le premier paragraphe : rapidité, importance de l'épargne disponible, existence d'un cadre institutionnel, impact sur les performances de l'entreprise privatisée, etc.

³⁶ Gebert, Boerner et Agafonov décrivent le cas d'une entreprise russe acquise par des *outsiders* étrangers, quelques années après sa privatisation. Ils constatent une très forte démotivation de la part des employés suite aux vagues successives et quelquefois aveugles de licenciements, ainsi qu'un très fort éloignement du top management. Ils font le parallèle avec une entreprise russe *de novo*, dans laquelle la transparence des décisions prises par le top management, suscite une forte motivation à la base du dynamisme de l'entreprise (Gebert et al., 1999).

4.6. - Le mode d'allocation des droits de propriété

Les gouvernements des ET ont eu la possibilité entre choisir d'allouer les droits de propriété sur les actifs à privatiser, de manière centralisée ou décentralisée.

La gestion centralisée de la privatisation a souvent été choisie, en continuité avec les tendances historiques. La gestion décentralisée présente l'avantage de permettre de recueillir de l'information sur les actifs à privatiser, permettant de mieux gérer le processus (C. Von Hirschhausen, 1996). Les privatisations spontanées (ou dites "sauvages") ou à l'initiative des investisseurs s'intègrent dans cette seconde option (Morin, 1992).

La Roumanie est un exemple extrême de centralisation avec très peu de privatisations spontanées en comparaison avec d'autres ET et le contrôle du processus par les fonds de privatisation privés et d'Etat (Labaronne, 1997). Le cas de la *Treuhandanstalt* en Allemagne de l'Est, qui s'est consacrée à la recherche d'investisseurs et a cherché à moduler l'impact de la privatisation sur l'emploi en est un autre exemple (Brücker, 1995; Schwartz & Silva Lopes, 1993; C. Von Hirschhausen, 1996). A l'opposé, la République tchèque a adopté un modèle, via les fonds d'investissements, plus décentralisé (Estrin, Nuti, & Uvalic, 2000).

4.7. - L'envergure de la privatisation

Les réformateurs ont eu le choix entre privatiser la totalité de l'entreprise ou seulement son management. Souvent évoquée cette dernière option a été peu appliquée.

Elle aurait cependant pu, selon certains auteurs permettre d'éviter un certain nombre d'écueils en matière de gouvernance, comme nous le verrons dans le paragraphe à venir relatif à l'héritage de la privatisation³⁷ (Andreff, 1996b, 2003a).

4.8. - Une synthèse des principales méthodes utilisées

Nous venons de passer en revue le panel de toutes les possibilités offertes aux réformateurs des économies postsocialistes afin de réaliser la privatisation. Dans les faits, un certain nombre de combinaisons ont été privilégiées autour de quelques méthodes : privatisation de masse, ESOP, MEBO et ventes directes³⁸ (Nellis, 1996).

La **privatisation de masse** tire son nom du volume important des bénéficiaires : une grande partie de la population nationale, avec quelques exceptions selon les pays en faveur de certaines minorités ou l'exclusion des mineurs. Dans les ET, elle concerne un volume important d'actifs, privatisés à prix bas ou nuls.

On peut distinguer encore plusieurs sous-catégories, selon la valeur (coupons gratuits ou avec une taxe d'enregistrement nominale), selon que les bénéficiaires sont également les anciens propriétaires, selon que les titres sont échangeables et transférables aux proches ou à la mort du propriétaire, selon que la distribution des actions est continue ou a lieu par vagues (Estrin, 2000; Estrin & Stone, 1996).

³⁷ Il s'agit en particulier de la thèse défendue en particulier par Andreff, dans l'ouvrage: Andreff, W. (1995). *Le secteur public à l'Est. Restructuration industrielle et financière*. Editions l'Harmattan. On retrouve régulièrement cette position dans ses articles (Andreff, 1996b, 2003a).

³⁸ Il existe des passerelles entre ces méthodes; nous pouvons citer l'exemple des coupons distribués en Russie par la privatisation de masse, et qui ont été rachetés par les managers en place.

D'autre part, afin de concentrer la propriété, des intermédiaires financiers, les fonds d'investissements, sont quelquefois obligatoires dans le processus de privatisation³⁹.

Le principal intérêt de la privatisation de masse consiste en sa rapidité, objectif principal des organismes internationaux. Elle a en effet pu permettre de privatiser de grands pans de l'économie tout en contournant les problèmes propres aux ET d'absence d'épargne et de faiblesse du cadre institutionnel (Estrin & Stone, 1996).

Bien que née en Pologne, la privatisation de masse a été appliquée pour la première fois en République tchèque (Grosfeld & Nivet, 1992). Son schéma appelé *Equal access vouchers privatization* ou privatisation par coupons d'accès égal, a compris la distribution à la population, à faible prix, de coupons ou vouchers échangeables soit directement contre des actions, soit contre des parts dans des fonds d'investissement auxquels étaient attribuées des actions des sociétés privatisables (Mentré, 1999; Nellis, 2002).

La Pologne et la Hongrie ont été plutôt hostiles à cette méthode de privatisation.

Les **méthodes ESOP et MEBO** (pour rappel, de l'anglais *Employee Stock Ownership Programs* et *Management Employee Buyout*) combinent un volume important d'actifs à privatiser, à des prix préférentiels, au bénéfice des employés, voire également aux cadres de l'entreprise. La Pologne a recouru largement à cette méthode, ce qui s'explique par l'importance historique des comités de travailleurs et de leurs revendications (Nellis, 2002).

Les **ventes directes** concernent un volume sélectif d'actifs aux bénéficiaires d'investisseurs nationaux et/ou étrangers, à un prix qui peut ou non être négocié.

Le tableau II.6 ci-dessous résume les différentes méthodes de privatisation en reprenant les principales modalités qui caractérisent chacune.

Tableau II.6. - Les axes des programmes de privatisation en économies postsocialistes

Axes	Méthodes de privatisation		
	Privatisation de masse	MEBO/ESOP	Ventes directes
Valeur	<i>Gratuite ou quasi-gratuite</i>	<i>Prix avec ristourne</i>	<i>Prix</i>
Bénéficiaires	<i>Externes à l'entreprise</i>	<i>Internes à l'entreprise</i>	<i>Indifférent</i>
Participants	<i>Nationaux (avec quelques exceptions)</i>	<i>Nationaux</i>	<i>Nationaux, internationaux</i>
Volume	<i>De masse</i>	<i>De masse</i>	<i>Sélectif</i>

Source : élaboration propre

4.9. - Le bilan chiffré des méthodes utilisées

Sur 26 pays, en 1999, plus des deux tiers avaient choisi d'utiliser des méthodes non standards en tant que première méthode de privatisation, comme le montre le tableau II.7 ci-après⁴⁰. 19 sur 26 pays ont recouru à la privatisation de masse comme première ou seconde méthode. La moitié des pays ont recouru à la méthode MEBO, dont 9 au rang de première méthode.

³⁹ Les fonds d'investissements ont revêtu *de facto*, des rôles et modalités de fonctionnement très différents d'un pays à l'autre (Estrin et al., 2000).

⁴⁰ Les indicateurs de la BERD se réfèrent à la privatisation des moyennes et grandes entreprises et non pas à la "petite privatisation".

Tableau II.7. - Les méthodes de privatisation utilisées en économies postsocialistes (bilan en 1999)

Pays	Première méthode			Seconde méthode		
	Ventes directes	MEBO	"Vouchers"	Ventes directes	MEBO	"Vouchers"
Albanie		+				+
Arménie			+		+	
Azerbaïdjan			+	+		
Biélorussie		+				+
Bosnie Herzégovine			+	+		
Bulgarie	+					+
Croatie		+				+
Estonie	+					+
ARYM		+		+		
Géorgie			+	+		
Hongrie	+				+	
Kazakhstan	+					+
Kirghizistan			+		+	
Lettonie	+					+
Lituanie			+	+		
Moldavie			+	+		
Ouzbékistan		+		+		
Pologne	+				+	
République slovaque	+					+
République tchèque			+	+		
Roumanie		+		+		
Russie			+	+		
Slovénie		+				+
Tadjikistan	+					+
Turkménistan		+		+		
Ukraine		+		+		
TOTAL	8	9	9	12	4	10

Source : rapport 1999 de la BERD (European Bank for Reconstruction and Development, 1999)⁴¹

4.10. - Conclusions : une privatisation non standard

Le processus de privatisation en économies en transition a produit quelques innovations méthodologiques et institutionnelles. Sous cette qualification, entrent la privatisation de masse, ainsi que la mise en place d'intermédiaires financiers afin d'éviter la dispersion du capital et assurer la constitution d'un "noyau dur" (Estrin, 2000; Grosfeld & Nivet, 1992).

⁴¹ La BERD n'a pas présenté, relativement au processus de privatisation, de bilans ultérieurs à celui de 1999.

Alors que la **méthode standard de privatisation consiste en la vente des actifs**, les économies en transition ont recouru de manière massive à la restitution, à la privatisation de masse ou à la remise ou vente d'actifs au personnel (ESOP, MEBO), **méthodes non standard de privatisation**. Les experts de la Banque mondiale, tels Sachs, Lipton ou Balcerowicz ont prôné le recours à ces méthodes non standard, les méthodes standard étant très difficiles à appliquer dans le contexte particulier des ET (Andreff, 1993a; D. Lipton & Sachs, 1990b; Sachs, 1991).

Ainsi la priorité absolue accordée à la vitesse de la privatisation (en vue de rendre irréversible le chemin parcouru par les pays en transition) s'est faite aux dépens des méthodes standards de la privatisation... et de la qualité des privatisations, comme nous l'avons déjà noté dans le paragraphe relatif à la qualité des privatisations, et comme nous allons le détailler plus loin, dans le paragraphe relatif à l'héritage des privatisations.

Le paragraphe suivant met en évidence l'ensemble des contraintes auxquelles s'est heurtée la mise en œuvre de la privatisation. Ce sont ces obstacles qui expliquent pourquoi les réformateurs ont renoncé à l'utilisation exclusive des méthodes standards, obligeant à recourir massivement à des méthodes innovantes et non standards.

Ces contraintes participent donc à la spécificité des économies en transition. Comme l'identification des particularismes des ET fait partie de notre démarche méthodologique (cf. les conclusions du premier chapitre, et plus précisément, le point 8.3.3), nous avons choisi de nous y arrêter plus particulièrement, avant de faire un récapitulatif des héritages de la privatisation (partie 6).

5. - Les contraintes à la privatisation

Afin de présenter les obstacles majeurs auxquels s'est heurté le processus de privatisation, dans sa mise en œuvre, nous allons prendre la classification proposée par Grosfeld et Nivet (1992), qui les décline en :

- (1) les contraintes légales ;
- (2) les contraintes politiques et sociales,
- (3) les contraintes économiques.

5.1. - Les contraintes légales et institutionnelles

L'absence d'un cadre juridique régissant la privatisation et le fonctionnement des entreprises a nécessité des efforts particuliers de la part de l'appareil administratif des ET. Les différentes lois produites ont été l'objet de nombreux amendements, en réponse aux tâtonnements politiques, des retours de leur application effective et des pressions des organisations internationales (Andreff, 1992, 1993a).

Les défaillances d'un appareil légal adéquat relatif au droit des entreprises (propriété, concurrence, faillite) sont davantage des obstacles pour la période de post-privatisation.

La faiblesse des institutions dans les ET est considérée comme un facteur majeur des lacunes de la privatisation. La Banque mondiale reconnaît :

"Parmi l'étendue des facteurs qui déterminent le succès de la privatisation, les économistes du développement croient de plus en plus que l'environnement institutionnel à un rôle important à jouer" (Nabli, 2000, p. 95).

Des études relatives aux pays émergents démontrent combien le contexte institutionnel importe et comment les ET se caractérisent par un sous-développement conséquent (Hoskisson, Eden, Lau, & Wright, 2000; Labaronne, 2003) .

Parmi les institutions, on peut énumérer, outre le degré de réglementation, les rôles de l'Etat, le système judiciaire mais aussi les institutions de marché (réseaux de banques, intermédiaires financiers, système fiscal) et les ressources humaines détenant des compétences spécifiques : consultants, conseillers fiscaux, réseaux de comptables indépendants, avocats expérimentés, brokers, banquiers, investisseurs institutionnels.

C'est bien la faiblesse du contexte institutionnel, qui a sous-tendu la prise de position de certains auteurs en faveur d'une approche gradualiste de la transition (Andreff, 2003a ; Morin, 1992; Murrel, 1992; Stark, 1994). L'émergence et la consolidation des institutions est en effet un processus consommateur de temps, mais nécessaire au soutien des réformes. Nous retrouvons pour la privatisation, les mêmes conclusions qui ont été tirées suite à la réforme macroéconomique (cf. le chapitre 1).

5.2. - Les contraintes politiques et sociales

Au niveau macroéconomique, le souci d'équité a contribué à la distribution aux employés d'une partie des actifs, en tant qu'indemnisation des travailleurs, restitution ou "reprivatisation" (Grosfeld & Nivet, 1992).

Sous l'angle microéconomique, la résistance et l'action d'un certain nombre de groupes de pression (employés des entreprises, bureaucrates, agents politiques, parlement) pourraient expliquer en partie le retard et les déviations de la privatisation.

Au niveau des institutions politiques, comme par exemple au niveau du parlement, la résistance au changement est invoquée par certains auteurs de même que des réticences idéologiques et politiques aux privatisations (Bjornskov & Potrafke, 2011; Blanchard, 1993b; Grosfeld & Nivet, 1992).

Labaronne pousse plus loin la réflexion et soutient l'existence d'un véritable marchandage politico-économique entre acteurs politiques poursuivant leur agenda électoral, les membres de l'administration en charge de la privatisation, recherchant une valorisation personnelle et enfin, les salariés, soucieux de préserver leurs avantages acquis et de développer leurs avoirs (Labaronne, 1995, 2002a). Nous retrouvons ici la problématique évoquée en première partie de l'introduction, d'un Etat en ET éloigné du rôle de *welfare State* (l'Etat bienveillant) et devant redéfinir ses rôles. Dans l'attente d'une consolidation institutionnelle et du renforcement des structures de contrôle (susceptibles de dépasser l'état actuel de fragilité des nouvelles instances démocratiques, de l'absence de renouvellement des élites politiques, de la culture économique insuffisante des citoyens, des relations de dépendance des médias et de la justice à l'égard du pouvoir en place), les individus maximisent leur utilité individuelle via les avantages discrétionnaires que leur offre leur position.

Les conséquences de ce marchandage expliquent, toujours selon Labaronne, le détournement de la privatisation et l'écart constaté entre les objectifs et les résultats. Sans attribuer à ce fait la totalité de l'origine de la déviation de la privatisation de ses objectifs initiaux, mais plutôt à une série de contraintes, que nous nous attachons à lister dans le présent paragraphe, nous pouvons cependant reconnaître quelques conséquences de ce comportement collusoire.

Tout d'abord, il explique le phénomène de corruption et de détournements d'actifs publics *via* certaines privatisation "spontanées", des actifs publics bradés (le *tunneling*), les

privatisations en faveur d'"initiés" (Andreff, 1992, 1993a; Labaronne & Ben-Abdelkader, 2007; Nellis, 2002). Ensuite, il met en évidence la "capture" de l'Etat dans les ET, qu'il définit comme un "*Etat qui dispose d'une autonomie faible et d'une capacité administrative limitée dans la préparation, la formulation et l'application d'une politique économique*" (Labaronne, 2002a, p. 218), du fait de sa sensibilité aux demandes des chercheurs de rente. Un Etat capturé ne prend pas de décisions dans le sens de l'intérêt général mais au profit d'intérêts privés.

La BERD, a pris l'initiative de mesurer l'ampleur de la capture de l'Etat, sur la base d'une vaste enquête réalisée en 1999, en collaboration avec la BM, auprès de 3 000 entreprises, réparties dans 20 pays⁴². A cette fin, les managers ont été interrogés et ont répondu à un certain nombre de questions.

Le pourcentage d'entreprises qui ont estimé que la capture de l'Etat a un impact significatif sur leur affaire et donc, que l'Etat est soumis à des intérêts privés dans la définition de la politique publique (*via* l'achat de législation et différentes mesures) s'élève à plus de 40 % pour la Moldavie, la Russie et l'Ukraine, atteignant 60 % en Azerbaïdjan. Le plus faible score est enregistré en Slovaquie et en Ouzbékistan avec un taux inférieur à 10 %. En Roumanie, un peu plus d'un quart des managers (27 %) affirme que la capture de l'Etat a des répercussions sur le fonctionnement de leur entreprise.

La BERD a également demandé aux managers interrogés s'ils étaient en mesure d'influencer directement les décisions gouvernementales de leur pays. Le résultat moyen est de 5 %. La Roumanie, avec un taux de 3 % présente ainsi une concentration des pouvoirs plus importante que dans la moyenne des ET (European Bank for Reconstruction and Development, 1999, p.118-129).

Certaines ET, comme l'Estonie, présentent une grande fraction des entreprises capables d'influencer les décisions gouvernementales, tandis que la capture de l'Etat est faible, ce qui suggère l'importance d'une action collective et concertée de lobbying par les entreprises.

Au contraire, les pays présentant à la fois une forte capture de l'Etat et un faible pourcentage de managers se déclarant capables d'influencer les décisions gouvernementales, ont de fortes chances d'être le siège du marchandage politico-économique.

La BERD soutient qu'il existe une corrélation nette entre la capture de l'Etat et les obstacles de l'environnement économique ; les Etats capturés ont tendance à imposer des taxes plus lourdes, prélever davantage de pots de vin, mal gérer l'environnement économique, et s'avèrent moins efficaces dans la préservation de la loi et de l'ordre (European Bank for Reconstruction and Development, 1999, p.118). Ce résultat plaide en faveur de l'importance du degré de capture de l'Etat pour expliquer l'inachèvement des réformes et de la privatisation.

A noter que les pressions exercées par les différentes organisations internationales, comme le FMI, BM et UE sont un facteur important de dépassement de ces différents blocages (European Bank for Reconstruction and Development, 2001).

⁴² Le *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (BEEPS) a été réalisé afin d'évaluer dans quelle mesure l'environnement économique et institutionnel des entreprises faisait obstacle à leur fonctionnement et développement. Cette enquête a été renouvelée en 2002, et étendue à 6000 entreprises réparties dans 26 pays. Ces deux études, permettent d'évaluer dans quel sens évolue l'environnement des entreprises dans les ET.

5.3. - Les contraintes économiques

Au niveau macroéconomique, un obstacle majeur à la mise en œuvre de la privatisation avec des méthodes standards (ventes d'actifs) s'est avéré être l'absence de ressources financières des ET.

D'une part, les ET ont eu du mal à attirer des investissements directs étrangers (IDE), du fait de l'inaccomplissement des réformes (Andreff, 2001; Labaronne & Ben-Abdelkader, 2007).

D'autre part l'épargne s'est avérée insuffisante. Les réserves détenues par la population ont en effet été fortement érodées par l'inflation post-programmes de stabilisation. Ensuite, elles ont été orientées surtout vers la petite privatisation.

L'écart entre les ressources disponibles et les besoins financiers est considérable. En ex-URSS la valeur des actifs a été estimée à 3 000 milliards de roubles pour une épargne de 545 milliards de roubles (Andreff, 1993a). En Tchécoslovaquie, le stock du capital industriel, évalué à 3 300 milliards de couronnes, doit être comparé à un stock d'épargne de 330, et à un flux annuel de l'ordre de 20 milliards de couronnes (Grosfeld & Nivet, 1992). Enfin, en Pologne le rapport était également de 1 % fin 1989, avec des actifs évalués à 64 971,3 milliards de zlotys et une épargne de 78 007 millions de zlotys (Estrin, 1992).

Au niveau microéconomique, de nombreuses autres contraintes ont alourdi la tâche des réformateurs.

Tout d'abord, on relèvera l'absence d'une classe d'entrepreneurs et d'une classe moyenne qui auraient pu se porter candidates à la reprise rapide et efficace des actifs existants (Morin, 1992).

Ensuite, les économies en transition étaient grevées d'entreprises non rentables ; 20-25 % selon Labaronne tandis que 60-70 % nécessitaient une restructuration préalable. Seules 10-20 % étaient en mesure d'affronter la concurrence internationale (Labaronne, 1999a).

Enfin, le surdimensionnement des entreprises, avec des implications économiques en termes de monopole et d'oligopole, ainsi que le volume très important des actifs à privatiser ne pouvaient pas faciliter le processus de privatisation.

La dureté des contraintes économiques, *i.e.* l'insuffisance des ressources financières *versus* le volume des actifs à privatiser ont largement plaidé en faveur de la privatisation de masse (Estrin, 1992; Holcblat, 1994a, 1995). Les pressions exercées par les salariés, dans un contexte institutionnel faible, ont également fait pencher la balance en faveur de la distribution des actifs aux salariés à conditions avantageuses (Andreff, 1992, 1993a).

5.4. - Conclusions : la privatisation dans la réforme systémique

Les ET ont été confrontées dans la mise en œuvre des privatisations, à des contraintes nombreuses et très fortes, de nature économique, sociale, politique et institutionnelle.

Le caractère systémique de la transition explique la multitude des objectifs et des contraintes qui ont été assignées à la privatisation. La privatisation est en effet seulement "*one element in a raft of reforms to transform from central planning to a market system*" (Estrin, 2000, p. 4). La privatisation, pour reprendre les termes de Holcblat, est *de facto* au "cœur de la transformation d'un système" (Holcblat, 1994a, 1994b, 1995). C'est ainsi qu'elle ne peut être abordée sous le seul angle économique ou d'un nombre limité de variables discriminantes. C'est pourquoi la privatisation des économies des pays en transition, ne saurait supporter de comparaison avec le processus qui a eu lieu en France et en Grande Bretagne. Ceci, d'autant

plus que seuls quelques pourcentages du PIB ont été concernés, et que la part initiale occupée par le secteur public dans l'économie était beaucoup plus réduite⁴³.

L'erreur est sans doute d'avoir voulu orchestrer la réforme systémique au niveau micro-économique, sous l'angle limité de la seule privatisation.

C'est ainsi que nous ne pouvons que faire le constat de "*l'impossibilité de réaliser des privatisations à la fois rapides et efficaces pour la restructuration et l'amélioration des performances des entreprises surtout si l'environnement n'est pas celui d'une économie de marché pleinement constituée*" (Andreff, 2002b, p. 282).

Ce désarroi théorique et pratique, face aux outils offerts par la privatisation, justifie sans aucun doute la diversité des voies de la privatisation empruntées dans tous les pays, ainsi que de la pondération accordée aux différentes méthodes (Major, 1999a).

6. - L'héritage des privatisations

Nous allons dans ce paragraphe, détailler l'héritage de la privatisation. Ce lourd héritage explique pourquoi, si la privatisation quantitative est achevée, celle qualitative ne l'est pas. La privatisation est incomplète et continuera de l'être tant que, d'une part, il y aura encore une présence résiduelle d'Etat dans le capital des entreprises, et tant que, d'autre part, le gouvernement d'entreprise sera dominé par les *insiders*.

Nous verrons également comment ont émergé des managers poursuivant des stratégies d'enracinement au sein des entreprises, bloquant les progrès de la privatisation.

6.1. - Les défaillances du gouvernement d'entreprise : le maintien d'une propriété résiduelle d'Etat

La propriété résiduelle d'Etat se manifeste sous des formes et des amplitudes différentes selon les ET : de la totalité ou de la majorité du capital, jusqu'à la détention d'une action spécifique ou *golden share*, en passant par de nombreuses situations intermédiaires comme la minorité simple ou la minorité de blocage (Andreff, 1999).

Ainsi, l'Etat est-il très présent dans les entreprises dites stratégiques (mines, armement, chantier naval), les entreprises monopolistiques des services publics (télécommunications, électricité, chemin de fer), et le secteur bancaire. En 1999, l'Etat hongrois conserve des participations à hauteur de 25-50 %, dans le secteur des mines, du transport et de l'aciérie. Toujours en Hongrie l'Etat détient des *golden shares* dans les sociétés hongroises les plus capitalisées et lucratives du secteur manufacturier et de l'agro-alimentaire, avec des droits étendus au conseil d'administration, comme le droit de *veto* pour certaines actions de fusion ou d'orientations stratégiques (Labaronne, 1999a). Globalement, il a été estimé que le capital résiduel d'Etat en Hongrie représente encore 28 % de la totalité des actifs (Andreff, 2002b). De même en Slovaquie, un tiers des entreprises slovaques sont dans les mains de l'Etat en 1999. En République tchèque, l'Etat continue de peser sur de larges pans de l'économie en 1996, *via* le contrôle par l'agence nationale pour les biens de l'Etat, des principales banques

⁴³ Les privatisations anglaises ont concerné seulement 4 à 6% du PIB, avec une part initiale du secteur d'Etat de 11% ; elles ont duré 8 ans (Estrin, 2000).

commerciales, elles-mêmes très présentes dans les fonds d'investissements auxquels la population avait revendu la majorité des coupons de privatisation.

En Roumanie, les fonds de propriété d'Etat détiennent en 1999, trois quarts des actifs qu'ils avaient en charge de privatiser en 91.

La propriété résiduelle d'Etat est une défaillance du gouvernement de l'entreprise dans le sens où elle fait obstacle à un contrôle par les managers – qui agissent en faveur d'une gestion stratégique et efficace de l'entreprise. Au contraire, elle renforce les aspects inertiels : pérennisation des subventions aux firmes privatisées, des méthodes bureaucratiques et du jeu des influences politiques visant à contrôler ces firmes. Elle conduit en général à privilégier les choix étatiques par rapport aux critères microéconomiques de gestion privée au sein des conseils d'administration où les représentants de l'Etat font jouer les intérêts de celui-ci, mais aussi leurs propres intérêts (Andreff, 1999).

6.2. - Les défaillances du gouvernement d'entreprise : la domination des *insiders*

Comme nous l'avons présenté dans le paragraphe 3.3, le gouvernement d'entreprises désigne l'ensemble des mécanismes destinés à assurer le contrôle du comportement du manager par les actionnaires.

La BERD a élaboré un index de mesure de l'état du gouvernement d'entreprise dans les ET, s'échelonnant de 1 (mécanismes de gouvernement d'entreprise peu fonctionnels) à 4 + (gouvernement efficace et comparable aux standards des économies développées). Les résultats sont présentés dans le tableau II.8, page suivante.

En 2002, aucun des pays n'avait atteint l'indice 4, et donc ne se réjouissait d'un contrôle efficace exercé par le gouvernement d'entreprise. Guère plus d'un tiers atteignait l'indice 3, qui correspond à un contrôle externe exercé par l'application de la loi régissant les faillites. Les autres pays présentaient des gouvernements très peu efficaces.

En 2010, dans aucun des pays, la restructuration des entreprises et de leur gouvernement n'est encore achevée. Si la Hongrie, la Pologne, la République slovaque se rapprochent d'un indice 4, la Roumanie est passée, de 2002 à 2010, de 2 à 2,67, ce qui indique un durcissement de la contrainte budgétaire ainsi qu'un processus de restructuration à poursuivre.

La question se pose de savoir en quoi les formes de gouvernement des entreprises sont défaillantes et ne permettent pas d'atteindre des performances équivalentes à celles des pays développés.

Tableau II.8. - Index BERD relatif à la restructuration des entreprises et de leur gouvernement, entre 1990 et 2010

Pays	1990	1998	2002	2010
Albanie	1,00	2,00	2,00	2,33
Arménie	1,00	2,00	2,33	2,33
Azerbaïdjan	1,00	1,67	1,67	2,00
Biélorussie	1,00	1,00	1,00	1,67
Bosnie Herzégovine	1,00	1,67	1,67	2,00
Bulgarie	1,00	2,33	2,33	2,67
Croatie	1,00	2,67	2,67	3,00
Estonie	1,00	3,00	3,33	3,67
Géorgie	1,00	2,00	2,00	2,33
Hongrie	1,00	3,33	3,33	3,67
Kazakhstan	1,00	2,00	2,00	2,00
Kirghizistan	1,00	2,00	2,00	2,00
Lettonie	1,00	2,67	2,67	3,00
Lituanie	1,00	2,67	3,00	3,00
ARYM	1,00	2,00	2,33	2,67
Moldavie	1,00	2,00	2,00	2,00
Ouzbékistan	1,00	2,00	1,67	1,67
Pologne	2,00	3,00	3,33	3,67
République slovaque	1,00	2,67	3,33	3,67
République tchèque	1,00	3,00	3,33	n.d.
Roumanie	1,00	2,00	2,00	2,67
Russie	1,00	2,00	2,33	2,33
Slovénie	1,00	2,67	3,00	3,00
Tadjikistan	1,00	1,67	1,67	2,00
Turkménistan	1,00	1,67	1,00	1,00
Ukraine	1,00	2,00	2,00	2,33

Légende :

1	Contrainte budgétaire molle (la politique lâche de crédits et de subventions atténue la discipline financière au niveau de l'entreprise) ; peu d'autres réformes destinées à promouvoir le gouvernement d'entreprise.
2	Politique modérément plus restrictive de crédits et de subventions mais faible application de la législation régissant les faillites et peu d'actions prises afin de renforcer la compétition et le gouvernement d'entreprise.
3	Actions d'importance et soutenues pour durcir la contrainte budgétaire et afin de promouvoir une gouvernance efficace (par exemple, une privatisation associée avec une politique serrée de crédit et/ou application de la législation sur les faillites).
4	Amélioration substantielle du gouvernement d'entreprise (par exemple, contrôle par le marché) et nouveaux investissements significatifs au niveau de l'entreprise, avec des holdings minoritaires par des investisseurs financiers.
4 +	Standards et performances identiques à celles des économies industrielles avancées : contrôle réel du gouvernement exercé par les institutions financières domestiques et les marchés, restructuration conduite par le marché.

Source : BERD (2002, 2009, 2010). <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data.shtml>

Nous avons vu dans la partie 4, que les Etats des ET ont très largement recouru aux méthodes non standards de privatisation aux dépens des méthodes standards de vente des

actifs. La méthode de privatisation MEBO a permis aux *insiders* de prendre le contrôle du gouvernement d'entreprise (Andreff, 2003d; Estrin, 1998). Selon la littérature, comme nous l'avons détaillé dans la partie 2, cette situation se traduit par des pertes d'efficacité de l'entreprise, du fait de la supériorité des intérêts des employés et managers en tant que tels sur leurs intérêts en tant qu'actionnaires. Ainsi, les réticences au licenciement ou les préoccupations de nature salariale primeraient sur le pouvoir incitatif des dividendes perçus en tant qu'actionnaire d'une entreprise performante. Le gouvernement par les *insiders* freinerait ainsi globalement les réorientations stratégiques des entreprises et son adaptation aux nouvelles conditions de l'environnement.

La privatisation de masse a conduit à un éclatement de l'actionnariat et à la difficulté de constituer un "noyau dur" d'actionnaires de contrôle.

Par opposition, les entreprises *de novo*, présentent des structures de gouvernement efficace, surtout quand le propriétaire est unique et assure le contrôle des managers, voire du personnel. La même configuration caractérise les entreprises dont le capital est dominé par des *outsiders*.

Selon la thèse défendue par Andreff, la domination par les *insiders* serait d'autant plus importante qu'elle intervient directement, du fait de la présence dans le capital d'*insiders*, mais aussi, suite au déficit du contrôle des *outsiders*, du fait d'un actionnariat trop éclaté (Andreff, 1995, 1996a). Les modalités de fonctionnement des fonds d'investissements peuvent également conduire à cette configuration, comme en République tchèque (Andreff, 1999).

Ainsi, une entreprise dont la majorité du capital est détenu par des *outsiders*, pourrait être sous le contrôle des *insiders* dans la mesure où aucun d'entre eux, seul ou en coalition, ne détient de minorité de contrôle⁴⁴.

Cette thèse est difficile à tester du fait des problèmes pour observer les procédures de contrôle dans les économies en transition. Cependant, elle est soutenue par les faibles résultats en matière de gouvernement d'entreprise des ET, ainsi que par le recours massif et objectif aux méthodes de privatisation non standards.

A la faiblesse des mécanismes de contrôles internes à l'entreprise s'ajoute celle des mécanismes de contrôle externe de gouvernance. Dans la majorité des ET, ni les marchés financiers (qui pourraient assurer une contrainte budgétaire dure⁴⁵ et donc sanctionner les entreprises non performantes), ni la loi sur les sociétés, ni la législation sur les faillites et ni les menaces de rachat par d'autres entreprises, sont en mesure d'exercer une pression assez forte sur le comportement des managers (Radygin, 2000).

On pourrait penser que l'évolution *ex-post* des structures de propriété, grâce au jeu de la vente-achat des titres, joue en faveur d'une concentration des actions et de l'émergence de "noyaux durs" d'*outsiders*.

De facto, la Banque mondiale reconnaît que la difficulté de fonctionnement des marchés a fortement handicapé le processus de concentration de la propriété (Nellis, 1996). D'autre part, les fonds d'investissement qui devaient assurer la concentration du capital, n'ont pas joué ce rôle, conformément aux doutes exprimés *ex-ante* :

⁴⁴ La majorité de contrôle correspond à la détention par une personne physique ou juridique, ou encore d'une coalition, de plus de 50% du capital. La minorité de contrôle serait effective lorsque le plus grand actionnaire est en possession d'un paquet minimal s'élevant de 5 à 10 % du capital total de l'entreprise.

⁴⁵ Le concept de contrainte budgétaire dure est explicité un peu plus loin.

"le fonctionnement de tels intermédiaires demeure incertain puisqu'il n'existe aucun équivalent dans le monde. La question se pose de savoir si ces agents pourront à la fois assumer leur fonction de gestion d'un portefeuille financier et leur fonction d'actionnaires des entreprises réellement impliqués dans leur gestion." (Grosfeld & Nivet, 1992, p. 239)

D'autre part, les fonds sont soumis à l'écueil de la bureaucratie et à la pression des autorités gouvernementales (Stiglitz, 2000).

Dans une étude menée dans les Pays baltes sur un échantillon de 1 500 entreprises, Jones montre qu'il n'existe pas de trajectoires dominantes, les entreprises contrôlées par les *insiders* entrant dans les mains des *outsiders* (D. Jones & Myging, 1998). Sur la base d'un panel comprenant 666 entreprises estoniennes, étudiées sur la période 1995-1997, Jones démontre l'existence d'inerties importantes. Il constate qu'un quart des entreprises a changé de catégorie d'actionnaires majoritaires, en défaveur des *insiders*. D'autre part, les *outsiders* sont dominants dans les grosses entreprises, intensives en capital. Cependant, il constate très peu de changements dans les entreprises où les *insiders* sont minoritaires (D. Jones & Myging, 1999). Ce phénomène pourrait être expliqué par la difficulté des grands groupes à trouver un *consensus*, et donc la facilité pour les *outsiders* de devenir dominants, là où les *insiders* l'étaient. Inversement, les *insiders*, en position minoritaire dans les entreprises sont plus soudés et cèdent plus difficilement leurs parts (Prasnikar et al., 2000).

Une étude comparative menée entre 51 pays en transition et du Maghreb, révèle cependant la supériorité des contraintes disciplinaires externes des managers, pour le premier groupe (Labaronne & Ben-Abdelkader, 2005). Ainsi, même si les structures de gouvernement d'entreprises évoluent plus lentement que souhaité, l'environnement des entreprises évolue positivement, sous l'impulsion de l'adhésion à l'Union européenne.

6.3. - Les stratégies comportementales des entreprises : l'enracinement des managers

Encouragés par les défaillances du gouvernement d'entreprise et la faiblesse du contrôle externe, les managers ont pu exploiter en tout loisir leur pouvoir discrétionnaire, jusqu'à jouer un rôle actif dans les retards de la privatisation (Labaronne, 1999c; Lhomel, 2000a).

Labaronne qualifie le comportement suivi par les managers de "stratégie d'enracinement" ainsi :

"stratégie qui vise à neutraliser les mécanismes disciplinaires afin d'éviter tout risque d'éviction de leur fonction managériale". Les managers, "confrontés au processus de privatisation, vont chercher à maintenir leur contrôle sur leurs entreprises afin de conserver leurs anciennes prérogatives et maximiser leur utilité personnelle." (Labaronne, 1998, p. 673)

Face à un actionnariat dispersé et, ou, sans pouvoir de contrôle, et non disciplinés par la menace de faillite, les managers peuvent poursuivre leur intérêt personnel. Afin de maintenir leurs prérogatives, voire les développer, ils adoptent une série de comportements types : réalisation d'investissements idiosyncratiques, contrôle de l'information, contrôle des ressources, utilisation judicieuse du cadre réglementaire et neutralisation du conseil d'administration (Labaronne, 1998, 1999b).

Un investissement idiosyncratique est un investissement dont la valeur dépend étroitement du manager qui l'a réalisé, et dont la grande partie du bénéfice lui revient. C'est le cas par exemple d'investissements associés à l'image du manager, pouvant aller jusqu'à la personnification de l'entreprise. Dans ce cas de figure, le remplacement du manager devient

coûteux, son évincement se traduit irrémédiablement par la baisse de popularité de l'entreprise. Dans cette catégorie, Labaronne inclut le développement d'investissements et l'accroissement de l'échelle des activités de l'entreprise, qui rendent plus complexe l'évaluation des performances et plus coûteuse l'éviction du manager (Labaronne, 1999b, p.37). Ces investissements ne sont en aucun cas orientés vers la recherche de la rentabilité.

Le contrôle de l'information est une stratégie très couramment exercée, d'autant plus profitable que le manager bénéficie d'une forte asymétrie informationnelle aux dépens des outsiders, et de tout acheteur potentiel. Ainsi, il peut pratiquer la rétention d'information comptable ou encore la "tricherie informationnelle", en droite ligne avec les comportements en entreprise socialiste (Andreff, 2002b).

Afin de limiter la pression financière, le manager peut essayer d'adoucir la contrainte budgétaire : il peut rechercher des subventions, directes ou indirectes (via le non remboursement des prêts bancaires par exemple), laisser s'accumuler les arriérés de paiement, voire, demander régulièrement leur annulation. Il évitera tous les bailleurs de fonds exigeants. Cette stratégie est bien sûre viable tant que la législation sur la faillite n'est pas fonctionnelle.

Le capital humain (ou social) est une autre ressource, dont la maîtrise apporte beaucoup de bénéfice et permet l'échange de services entre managers et bureaucrates, favorisé par l'appartenance à un même milieu socioprofessionnel (par exemple, le corps des ingénieurs, très visible en Roumanie). Le fonctionnement en réseaux est une autre modalité pour minimiser les risques en établissant des dépendances croisées (Andreff, 1996b; Rizopoulos, 1999b). Le contrôle des ressources, humaines et financières, est favorable au manager dans la mesure où celles-ci sont indispensables au fonctionnement de l'entreprise et dans la mesure où leur mobilisation dépend exclusivement du manager.

La maîtrise du cadre réglementaire et de ses marges d'interprétation est un autre avantage dont peut essayer de prendre partie un manager en ET. Nous pouvons citer le cas de la loi polonaise de privatisation, qui prévoyait le consentement des salariés afin d'effectuer la privatisation, ce qui a permis au Conseil des travailleurs de bloquer un certain nombre d'opérations (Labaronne, 1998).

Enfin, les freins à la mise en œuvre des conseils d'administration constituent le dernier élément de la panoplie du parfait manager poursuivant une stratégie d'enracinement, mise en évidence par Labaronne.

La stratégie d'enracinement des managers peut s'observer principalement dans les entreprises d'Etat, voire dans les firmes privatisées. Quelques-unes des stratégies décrites dans ce cadre peuvent être également celles d'entreprises privées présentant une séparation entre les fonctions de direction et de propriété, (comme le contrôle de l'information, la réalisation d'investissements idiosyncratiques, le contrôle du capital financier et humain), en l'absence d'un contrôle efficace externe et interne.

7. - Conclusions du chapitre II : de la privatisation à la restructuration

7.1. - Les caractéristiques de la privatisation en ET : des méthodes non standard aux effets inattendus

Dans ce chapitre, réservé au déroulement de la transition au niveau microéconomique et ciblé sur la problématique de la privatisation, nous avons pu constater combien la plupart des objectifs initiaux assignés au processus de réforme avaient été déviés dans leur mise en œuvre. Ainsi en est-il de la vitesse des privatisations, plus lente que prévue, ou des performances des firmes privatisées, relativement médiocres. Les grandes privatisations se sont également déroulées de manière divergente par rapport aux prévisions initiales.

Face à la nécessité de privatiser vite et bien des pans entiers de l'économie, et confrontés par ailleurs à l'absence d'un cadre institutionnel structuré, aux résistances et collusions de différents groupes, à des contraintes économiques fortes (telle l'absence d'épargne et d'IDE), les réformateurs ont dû recourir à des méthodes innovantes de privatisation à grande échelle. La privatisation de masse, par dispersion du capital entre les différents actionnaires ainsi que la privatisation MEBO, par distribution des actifs aux employés et aux managers, ont conduit à la domination, dans les ET, des entreprises contrôlées par les *insiders*. Le contrôle interne des entreprises, conjugué à la propriété résiduelle de l'Etat et aux stratégies d'enracinement des managers, expliqueraient les résistances au changement, ainsi que les lenteurs du processus de privatisation et de réforme des entreprises.

Les réflexions théoriques en matière de gouvernement d'entreprise permettent de dépasser le cadre des seuls droits de propriété et de la relation d'agence actionnaire-dirigeant, et montrent l'impact positif de l'environnement sur les performances de l'entreprise : le marché, la législation sur les faillites, la contrainte budgétaire dure et autres institutions. La Banque mondiale en la personne de son économiste en chef, Nicholas Stern⁴⁶, reconnaît qu'elle a négligé le cadre institutionnel, qui pourtant aurait dû soutenir la privatisation. Stern constate que la Banque mondiale s'est trompée sur la séquence, avec l'idée que la privatisation va créer une demande pour la réforme institutionnelle. *De facto*, le secteur privé a dû s'adapter *ad hoc* pour survivre dans un environnement institutionnel faible.

7.2. - Quelques enseignements de la privatisation pour mieux aborder le changement au niveau des entreprises

Les **enseignements** que nous pouvons tirer des privatisations, pour comprendre les changements des comportements des entreprises vers de meilleures performances, sont :

- (1) la nécessité de dépasser le simple cadre de la propriété : si la propriété privée est une condition nécessaire au changement, ce n'est, en aucun cas, une condition suffisante ;
- (2) Cette remarque, nous conduit au second point, à savoir, la nécessité d'intégrer d'autres aspects à la réflexion pour comprendre les déterminants du changement : institutions et marchés.
- (3) Enfin, le changement de comportement des entreprises, dans le cadre de la transformation systémique qu'est la transition, est un processus **consommateur de temps**.

⁴⁶ Nicholas Stern a pris en 2000 la succession de Stiglitz. Il était auparavant économiste à la BERD.

Nous reprenons ci-dessous chacun de ces éléments.

7.2.1. - Dépasser le cadre de la propriété comme seul facteur du changement

La nécessité de dépasser la vision selon laquelle le seul changement de la propriété suffirait à faire émerger des entreprises performantes en économie de marché, a été reconnue par la Banque mondiale, dans une analyse rétrospective *What went wrong* :

*"These [international financial] institutions believed that the immediate need was to rapidly create a constituency of property owners. **Private ownership by itself, they believed, would provide sufficient incentives to shareholders to monitor managerial behavior and push firms to good performance** [...]. But capitalism is revealed to require much more than private ownership. It functions because of the widespread acceptance and enforcement of fundamental rules and safeguards that make the outcomes of exchange secure, transparent, and predictable. Where such rules, safeguards, and institutions are absent – fairness, equity, and firm performance suffer. In an institutional vacuum none of the players in a privatized firm –workers, managers, creditors, investment fund shareholders, civil servants managing the state's residual share – is interested in or capable of maintaining the long-run health of the assets. In such circumstances, privatization is more likely to lead stagnation and decapitalization than to improve financial results and enhanced efficiency" (Nellis, 1999b; 1999c, p. n.d.)*

Cette proposition dresse un bilan très clair de la privatisation telle qu'elle a été menée : la croyance qu'il s'agissait de la pièce centrale et unique à la transformation des entreprises, et la non prise en compte du système économique beaucoup plus vaste et complexe dans laquelle elle s'encadrait (Nivet, 2003)⁴⁷.

Ainsi, nous retenons que la privatisation n'est pas une fin en soi (Flemming, 2000) et qu'il s'agit d'une condition certainement nécessaire, mais en aucun cas suffisante, pour que les entreprises se transforment, augmentent leurs performances et deviennent des unités parfaitement adaptées au fonctionnement des économies de marché.

Si nous adoptons la position qu'il faille dépasser le seul cadre de la privatisation, se pose la question des autres composantes à intégrer : quelles sont-elles ?

7.2.2. - D'autres facteurs du changement comportemental des entreprises : les institutions

La Banque mondiale, reconnaît désormais l'importance des institutions : *"Parmi l'étendue des facteurs qui déterminent le succès de la privatisation, les économistes du développement croient de plus en plus que l'environnement institutionnel à un rôle important à jouer."* (Nabli, 2000, p. 95). Nabi mentionne plus précisément, le degré de réglementation, les responsabilités du gouvernement, la bureaucratie, l'efficacité judiciaire, la corruption, comme autant d'éléments institutionnels pouvant faciliter ou au contraire freiner les évolutions.

⁴⁷ Major résumé : *"the country studies showed that privatization transaction itself was not a sufficient, although it was a necessary , condition for most companies to adjust to the new market environment"* (Major, 1999c, p. 382).

La BERD liste un grand nombre d'autres facteurs institutionnels : la concurrence sur les marchés des produits, les subventions attribuées par l'Etat, le niveau de développement des marchés et institutions financières, les barrières à l'entrée des nouvelles entreprises (European Bank for Reconstruction and Development, 1997).

La littérature économique *mainstream* reconnaît aujourd'hui le rôle clef des institutions dans le processus de réformes des économies postsocialistes, comme le montre la définition du *New Palgrave of Economics* (Estrin, 2008; Murrell, 2008).

Alors que dans les ET, l'objectif est d'implanter une économie de marché, là où le concept même d'économie n'avait pas de consistance (Bomsel, 1995), il est intéressant de se pencher sur le processus de mise en place au niveau planétaire, du "marché autorégulateur", au XIX^{ème} siècle, élément central de l'économie de marché. Dans son ouvrage, Karl Polanyi décrit la "grande transformation" ayant accompagné sa mise en place (Polanyi, 1983). Il montre comment ce marché, n'aurait pas pu en aucun cas émerger sans la préexistence d'un certain nombre d'institutions que sont : l'équilibre des Puissances, l'Etat libéral, l'étalon or international et le concert européen. Une de ses thèses est qu'une économie de marché ne peut être mise en place que dans une société de marché⁴⁸.

Le second enseignement de la privatisation concerne le rôle fondamental que jouent institutions dans la transformation des entreprises et leur niveau de performances.

7.2.3. - L'importance du facteur temps dans le changement

Lorsque la Banque mondiale fait le bilan de la privatisation (*what went wrong ?*), Nellis pose la question du redressement de la situation, de manière radicale : faut-il attendre la consolidation de l'environnement institutionnel ou faut-il re-nationaliser ? Dans le second cas, la réforme idéale suivante pourrait être menée : une privatisation au cas par cas, où la vitesse ne serait plus la priorité, et qui serait réalisée d'une façon plus évolutionnaire ("*more evolutionary*") (Nellis, 1999b, 1999c).

Cette affirmation, qui plaide pour un processus lent et graduel de réforme, renvoie au passé, si les réformateurs avaient une seconde chance. Mais elle se réfère également à la phase présente de post-privatisation.

Kornai nous fait partager ses réflexions sur le changement systémique (Kornai, 2000b, 2000c, 2003, 1990) :

"Transformation progressive ou thérapie de choc ? Le choix entre ces deux voies a fait l'objet de nombreuses discussions dans les cours d'économie au début des années 90. Or, réduite à cette alternative, la question me paraît mal posée, car elle fait de la rapidité le facteur déterminant. Je suis convaincu que, si le rythme de la privatisation est important, ce n'est pas lui qui détermine le succès. La transformation de l'économie n'est pas une course de chevaux. Le passage du socialisme au capitalisme doit être un processus organique, qui combine curieusement évolution et révolution, et au terme duquel, après tâtonnements, certaines vieilles entreprises survivent tandis que d'autres ont disparu et que de nouvelles entités sont mises à l'essai avant d'être acceptées ou rejetées. L'évolution peut être rapide ou lente. La transformation est parfois brutale, mais le changement se

⁴⁸ Il est frappant de voir combien l'ouvrage de Polanyi, dans cette fantastique mise en perspective historique du Marché, est riche d'enseignements pour les économies en transition, et aurait mérité d'être prise en référence par les réformateurs. Car il n'y a rien de nouveau sous le soleil !

fait à petits pas dans de nombreux autres cas. [...] Le plus important, c'est la consolidation, la stabilité et la durabilité, et non pas l'établissement de nouveaux records de vitesse." (Kornai, 2000a, p. 13)

Enfin, pour reprendre les termes de Polanyi, dans le cadre d'une mise en perspective du processus de transition dans les ET et la mise en place du marché autorégulateur au siècle dernier : "il [faut] ralentir, si possible, un processus de changement non dirigé dont on estime l'allure trop rapide, de manière à sauvegarder le bien-être de la collectivité" (Polanyi, 1983, p. 59). Il ajoute plus loin : "Souvent le rythme du changement n'a pas moins d'importance que sa direction" (p. 64).

Le dernier enseignement que nous tirons de la privatisation, est la nécessité de considérer l'adaptation des entreprises au système économique de marché, comme un **processus, fait d'ajustements progressifs (et non pas instantanés), et consommateur de temps**. "Le facteur temps est essentiel dans les pays où l'économie doit être transformée" (Remiche, 1992).

7.3. - Aborder le changement en termes de restructuration

Pour aborder le changement de comportements des entreprises, en contexte de réforme systémique, il nous faut un concept plus large que celui de privatisation. C'est pourquoi, il nous est apparu plus approprié, de recourir au concept de la restructuration, défini comme suit :

La **restructuration des entreprises**, a pour finalité, l'émergence d'unités productives, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.

Il s'agit d'un processus intrinsèquement dynamique.

La restructuration dans les ET se déroule en contexte de changement systémique, qui bouleverse non seulement les structures internes à l'entreprise, mais aussi celles de son environnement institutionnel.

L'organisation interne mais aussi l'environnement institutionnel jouent un rôle important dans le processus de restructuration des entreprises.

Sous cette acception, la restructuration désigne le changement comportemental des entreprises, en vue de s'adapter à l'économie de marché.

Nous proposons, au chapitre suivant, d'étudier de manière spécifique la problématique de la restructuration, telle qu'abordée par la littérature.

CHAPITRE III

LA RESTRUCTURATION

DES UNITES MICROECONOMIQUES

La nécessité de dépasser le seul cadre de la privatisation afin d'appréhender les réformes microéconomiques en vue de la mise en place d'une économie de marché, nous amènent à nous pencher sur la restructuration.

Il apparaît que la restructuration est un large concept, qui a fait l'objet de débats au début de la transition économique, en lien avec la problématique de la privatisation (partie 1). Il existe une grande variété de définitions, qui s'accordent cependant quant à la finalité du processus de restructuration (partie 2).

La restructuration est abordée dans la littérature sous un angle quantitatif (partie 3) ou qualitatif, via la restructuration comportementale, présentée sous la forme d'une typologie de faits stylisés (partie 4).

Une fois précisée la nature des restructurations, telle qu'abordée par la littérature, nous nous intéressons, partie 5, aux déterminants des restructurations, *i.e.* aux facteurs qui incitent les unités à s'engager vers tel ou tel type de restructuration comportementale. Car pléthores, nous en proposerons une première classification.

Notre objet de recherche, les unités vinicoles roumaines, a la particularité d'être en grande partie relié aux réformes foncières, du fait d'un important pôle d'unités qui combine l'activité viticole, avec celle vinicole. C'est pourquoi, nous nous intéressons, partie 6, aux restructurations agraires. Nous veillerons à bien mettre en évidence leurs spécificités, au regard des restructurations industrielles, pour mieux en cerner la nature, ainsi que les déterminants.

1. - La restructuration dans la littérature des économies en transition

1.1. - Un concept à large spectre

Une première revue de la littérature scientifique relative aux économies postsocialistes révèle que le terme de restructuration recouvre des réalités très variées, qu'elles soient d'ordre microéconomique, macroéconomique ou encore, méso-économique.

Ainsi y relevons-nous les termes de : *enterprise restructuring* (Aghion, Blanchard, & Carlin, 1997; Van Wijnbergen, 1993a), *company restructuring* (Estrin, 1998; Major, 1999c), *farm restructuring* (Major, 1999a; Mathijs, 2000; Sarris, Doucha, & Mathijs, 1999), *governance restructuring*, *debt restructuring* ou *finance restructuring* (Mallin & Jelic, 2000), *trade restructuring* (Radosevic & Hotopp, 1999), *industry restructuring*, *rural restructuring* (Cuddy & Lijun, 2007; Florian, Gavrilescu, Giurca, Rusali, & Serbanescu, 2002), *etc*⁴⁹.

D'autres expressions sont utilisées avec un sens équivalent. C'est le cas de "réorganisation" qui peut se référer à l'entreprise ou à l'industrie (Audretsch, 1993; Richet, 1991), ou de "réforme" : *enterprise reform* (Gatsios, 1996).

Enfin, des déclinaisons particulières peuvent apparaître selon les auteurs, citons *organizational*, *operational*, *personnel restructuring*, *technology restructuring* (Gökgür, 1996).

Notre travail s'intéresse aux entreprises et unités de production. Nous nous situons donc d'emblée au niveau de l'entreprise et de son environnement immédiat, dans le cadre d'une industrie particulière, celle la vitiviniculture, en Roumanie. Ainsi, sommes-nous concernés plus particulièrement par les thématiques liées à l'*enterprise restructuring*, et de manière secondaire à l'*industry restructuring*, *reform* ou à la *reorganization*.

Parmi les autres types de restructuration, certaines ne nous concernent pas, à l'exemple de celles du commerce (qui relèvent du niveau macroéconomique). D'autres nous touchent ponctuellement, dans le cadre plus global de la restructuration industrielle et de l'entreprise, comme par exemple, la restructuration du gouvernement d'entreprise ou de la restructuration financière.

1.2. - Une problématique apparue dans un second temps de la transition

Alors que la problématique de la privatisation apparaît dans les revues économiques de spécialité⁵⁰, dès 1991 (pour exemple, mentionnons Adam & Schwartz, 1992; Brezinski, 1992; Schmögnerova, 1991), celle de la restructuration émerge plus tardivement : à partir de 1993, voire 1994.

Dans les premières années de la transition (1990-1994), les changements plus globaux que ceux de la privatisation sont désignés par d'autres termes que celui de restructuration ; on parle de "changement" (Nutti, 1991), de "réformes", que celles-ci se manifestent à l'échelle macroéconomique (Jaconis, 1990; Melnicenko, 1993; Steinherr, 1991) ou microéconomique (Uvalic, 1991). De même, au niveau de l'entreprise, sont utilisés, au cours de ces mêmes années, les termes de *entreprise reorganization* (Raikhmilovic, 1991), *enterprise adjustment*

⁴⁹ Dans un souci d'exactitude, nous avons exprimé ces termes en anglais. La grande partie de la littérature relative à ces thématiques est en effet anglo-saxonne, et nous n'avons pas toujours trouvé d'équivalent dans la littérature en langue française. Si nous essayons de traduire de manière littérale, il s'agit respectivement de la restructuration des entreprises, des exploitations, du gouvernement d'entreprise, de la dette, du commerce, de l'industrie et du milieu rural.

⁵⁰ Nous présentons, en fin d'ouvrage, la liste des revues de spécialité que nous avons consultées.

(Estrin, Gelb, & Singh, 1995; Estrin, Schaffer, & Singh, 1993) ou *entreprise reform* (Van Wijnbergen, 1993a, 1993b).

En 1994, la revue MOCT-MOST publie un **numéro spécial sur la restructuration**, plus précisément sur l'*industrial restructuring* (citons pour exemple, Socha & Szranderska, 1994; Török, 1994; Zeman, 1994), en plus d'articles individuels (par exemple, Belka, 1994; Portes & Begg, 1993). Les publications de Blanchard sur la restructuration apparaissent également au cours des années 1993-1994 (Blanchard, 1993a, 1993b; Blanchard et al., 1994b). Estrin adopte alors le terme de restructuration (Estrin, 1998; Estrin, Brada, Gelb, & Singh, 1995) pour désigner le phénomène qu'il appelait autrement *entreprise adjustment* (cf. *op. cit.*).

Ensuite, les publications individuelles avec en titre, la restructuration, se sont multipliées (par exemple, Brücker, 1995; Gabriele, 1995). La revue MOCT-MOST - *Economic Policy in Transitional Economies* a fusionné, en 2005, avec la revue *Economics of Planning*, pour donner la revue intitulée *Economic Change and Restructuring*.

La seule exception que nous avons relevée à l'apparition tardive du terme "restructuration" est issue de la littérature française et du domaine agricole. En 1991, dans la *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Alain Pouliquen analyse la restructuration agricole soviétique des années 1988-1990, avec la mise en place de baux au sein des kolkhozes et sovkhoses (Pouliquen, 1991). Comme pour le reste de la littérature, la problématique de la restructuration y devient conséquente après 1993 (Blotnicki, 1993; Estrin & Richet, 1993).

1.3. - Les débats autour de la privatisation

Les premiers débats autour de la restructuration concernent la séquence des réformes : la restructuration doit-elle avoir lieu après la privatisation ou, au contraire, avant, et être prise en charge par l'Etat ?

La première vague des préconisations a reposé sur un manque de confiance dans l'Etat, au regard du rôle qu'il jouait en économie administrée et qui était peu orienté vers la restructuration (Stiglitz, 2000). C'est ainsi, qu'au début de la transition, s'est développée la thèse suivante : "Il faut tout d'abord réaliser la privatisation. Celle-ci va faire émerger des acteurs privés, qui seront à même d'effectuer les restructurations nécessaires".

Cependant, beaucoup d'entreprises socialistes sont arrivées en début de transition, avec :

- d'importantes dettes, qu'elles soient explicites et cachées (par exemple, suite aux subventions reçues par le passé par l'entreprise, les demandes de réparation des négligences passées en matière d'environnement, ou encore l'existence de dettes interentreprises) ;
- un cumul d'actifs obsolètes ;
- un surplus de personnel ;
- etc.

La lourdeur de l'héritage socialiste a découragé les investisseurs ; les premières années de la transition ont ainsi peu attiré d'investissements directs étrangers (IDE). Peu de restructurations profondes d'entreprises ont marqué le début de la transition ; selon Grosfeld et Roland (1996), sur la base d'un échantillon de 400 grandes entreprises situées en Pologne, en Hongrie et en République tchèque, les principales activités des unités ont été de réduire la production (de 40 % en moyenne) ainsi que le personnel (d'environ un tiers).

La théorie alternative préconisait à l'Etat d'assumer les conséquences des crédits à taux préférentiels, ainsi que les problèmes d'environnement, voire d'assumer les aspects sociaux des licenciements.

Indifféremment de l'issue politique de ce débat, en fonction des pays et des secteurs, la privatisation, telle que menée dans les ET a montré ses limites, en termes d'impact sur les performances et les comportements des acteurs (cf. le chapitre 2 pour rappel). La phase de privatisation en ET est ainsi succédée par une phase de restructuration. Même les cas heureux d'une restructuration *ante*-privatisation n'excluent pas la nécessité de restructurations post-privatisation :

"The 'restructuring' of economic enterprises and activities is, in a sense, the culmination and intended consequence of the policies of 'transition' applied to the post-Socialist states of east central Europe and the former Soviet Union." (Ericson, 1998, p. 103)

Notre étude porte sur les années 2000 ; elle s'intéresse ainsi aux restructurations post-privatisation. Dans notre vision, la privatisation est une composante de la restructuration ; une composante nécessaire mais non suffisante.

Ces éléments montrent la nécessité de mieux définir ce qu'est la restructuration. C'est ce que nous nous proposons de faire dans le sous-chapitre suivant.

2. - Vers une première définition de la restructuration d'entreprise

2.1. - Quelques définitions dans la littérature

En guise de préliminaire, nous relevons que le terme "restructuration" n'apparaît pas dans le dictionnaire économique, le *New Palgrave of Economics*⁵¹, alors que celui de privatisation y est présent, tant dans la première, que la seconde édition (Estrin, 2008; Hanke, 1987; Vickers, 2008). Ce constat montre qu'il ne s'agit pas d'un concept unanimement partagé par la communauté scientifique. Il révèle aussi la difficulté de le définir.

Dans ce présent paragraphe, nous passons en revue quelques définitions que nous avons relevées dans la littérature de spécialité, et qui concernent l'entreprise ou plus largement, les unités de production. Nous les présentons, du plus global et englobant (avec des définitions qui abordent les éléments extérieurs aux unités), au plus précis (lorsque les définitions s'intéressent aux mécanismes en jeu au sein des unités).

Tout d'abord, la restructuration peut être abordée selon l'angle large du changement économique, avec une mise en parallèle des modifications qui interviennent au niveau des entreprises :

*"The 'restructuring' of economic enterprises and activities is, in a sense, the culmination and intended consequence of the policies of 'transition' applied to the post-Socialist states of east central Europe and the former Soviet Union. Restructuring in this microeconomic sense should be understood as the fundamental **rebuilding of economic capacities**, and the reorganization of activity and economic interaction, **which leads to the creation of market-viable, innovative agents, responsive to markets demand and cost-pressures** [...]. Conceptually, restructuring of an enterprise must involve some substantial change in the organization, activities and relationships in which the enterprise is involved [...] and a specific conscious orientation and motivation towards success in a future market environment." (Ericson, 1998, pp. 103-104)*

⁵¹ Durlauf, S. N., & Blume, L. (2008). *The New Palgrave Dictionary of Economics* (Second ed.).

Au niveau de l'entreprise, les auteurs du *mainstream* mettent l'accent sur la finalité du processus, citons :

"enterprises organized for a planned economy must be restructured in order to be responsive to market signals." (Blanchard et al., 1994a, p. 2)

De même Nellis, de la Banque mondiale, désigne par restructuration, les changements de positionnement de l'entreprise afin qu'elle survive et prospère sur les marchés concurrentiels :

"making changes to position a firm to survive and thrive in competitive markets" (Nellis, 1999b, n.d.).

Selon Anderson, toujours de la Banque mondiale, il s'agit cependant d'un processus sans fin, dans la mesure où les économies sont changeantes. Il concerne ainsi toutes les économies et pas seulement celles en transition :

"Restructuring is a complex process. Firms in all countries must continuously restructure to maintain profitability in the face of a changing economic environment, technological progress, and competition from other firms" (Anderson et al., 1997, p. 138).

D'autres auteurs, se réfèrent à la finalité de la restructuration en termes de performance :

"enterprise restructuring is about restoring efficiency in the employment and use of productive assets, capital and labour, thus providing incentives for innovation and growth" (Gatsios, 1996, p. 40).

De plus en plus précis, d'autres auteurs, plus nombreux, caractérisent la restructuration par une série de changements comportementaux élémentaires. Citons :

"restructuring in a transitional context is a multifaceted phenomenon. Firms have to restructure their products, production methods, quality control, stock systems and accounting systems, not to mention their organisational structures and the balance between the 'make or buy' decision." (Estrin, Dimitrov, & Richet, 1998, p. 244)

"Real restructuring at the enterprise level refers to the optimal utilization of its resources around an appropriate strategy for meeting both domestic and external demand. These processes have a number of preconditions, including the development of modern management methods, the creation of new distribution and sales networks and, above all, investment in new technology and product development" (Chvojka, p. 76)

"We define restructuring as changes in operations, interactions and motivation towards success in a changing environment." (Djankov, 1999b, p. 469)

D'autres préfèrent à cette approche qualitative, des critères quantitatifs :

"une entreprise peut être considérée compétitive si elle est capable de rester viable sans accumuler une grosse dette pour une longue période de temps" (Major, 1999a, p. 385).

Cet aperçu de la littérature montre une variété de définitions de la restructuration d'entreprises, selon l'échelle d'observation mais aussi selon qu'est choisie une approche quantitative ou qualitative.

2.2. - La convergence des définitions par la finalité

Les différentes définitions convergent cependant dans le fait qu'elles désignent des changements qui s'opèrent à un certain niveau des unités, en lien avec les évolutions qui leur sont extérieures. La finalité de la restructuration d'entreprise semble faire l'objet d'un consensus dans la littérature économique, indifféremment des contextes. Ainsi une première définition des restructurations via leur finalité nous apparaît-elle comme la plus pertinente.

Pour les économies en transition, l'enjeu est de passer d'une économie administrée à une économie de marché. Si les étapes sont confuses, l'objectif n'en est pas moins précis ; il s'agit de mettre en place les mécanismes économiques propres à ceux d'une économie de marché. Dans le cadre de la problématique de l'élargissement de l'Union européenne, dans laquelle s'encadraient dans les années 2000, dix économies en transition, dont la Roumanie, l'enjeu économique est clairement précisé par les instances européennes. Il s'agit pour les unités économiques d'être capables "*de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union*" (extrait du critère économique de Copenhague⁵²). En résumé, il s'agit de faire émerger des entreprises efficaces, compétitives afin qu'elles soient viables dans l'environnement concurrentiel de l'Union européenne.

Au niveau des entreprises, cet objectif se traduit par la mise en place d'unités économiques élémentaires qui fonctionnent conformément aux principes d'une économie de marché. Si on appelle "restructuration", l'ensemble des réformes à effectuer en vue de faire émerger des acteurs économiques de marché, nous pouvons énoncer la définition suivante :

La RESTRUCTURATION a pour finalité, l'émergence d'unités productives, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.

Il faut noter que l'attribution d'une finalité économique aux restructurations n'exclut pas, de notre point de vue, l'existence d'interférences politiques et sociales. Ces dernières sont en effet particulièrement présentes dans les économies postsocialistes, comme nous l'avons déjà vu dans les chapitres précédents ; elles peuvent expliquer certains écarts entre objectifs et résultats effectifs d'une politique économique. Néanmoins, notre première définition de la restructuration d'entreprise, présentée ci-dessus, s'appuie sur sa finalité, telle qu'elle est attribuée par la théorie économique, et non pas telle qu'elle est atteinte effectivement suite aux politiques économiques. Attribuer une finalité à un processus de réforme, ne signifie pas nécessairement qu'on va y arriver sous les formes souhaitées⁵³.

D'autre part, la restructuration, selon notre définition, se réalise, tant par les réformes des unités socialistes que l'émergence de nouvelles unités ou entreprises *de novo* (cf. par exemple les travaux de Estrin & Bakanova, 2006; Estrin, Bakanova, Pelipas, & Pukovich, 2006).

⁵² Lors du conseil européen de Copenhague, en 1993, ont été énoncées les conditions officielles d'entrée des PECO, dans l'Union européenne. Ces conditions d'entrée ont été déclinées en critères politiques, critères économiques et critères de l'acquis communautaire (transposition et application), que l'on regroupe sous la dénomination de "critères de Copenhague", cf. pour détails le chapitre 1.

⁵³ Cette remarque renvoie aux débats sur l'issue de la transition, vue comme un phénomène téléologique. Certains auteurs affirment que la transition pourrait donner naissance, non pas à une économie "pure" mais à un système économique mixte ou hybride, entre capitalisme et socialisme (Motamed-Nejad, 1999).

3. - De l'évaluation quantitative des progrès de la restructuration...

Nous avons vu au point 2.1, relatif aux définitions de la restructuration selon la littérature, que certains auteurs recouraient à des indicateurs, afin de mesurer les progrès du processus de restructuration. Ces indicateurs peuvent être quantitatifs ou qualitatifs. Nous nous intéressons dans ce présent sous- chapitre aux approches quantitatives de la restructuration.

3.1. - Les indicateurs quantitatifs utilisés dans la littérature

Notre revue de la littérature nous a permis de répertorier quelques indicateurs utilisés pour mesurer la performance des unités économiques. Du fait qu'il s'agit pour l'essentiel d'une littérature rédigée en anglais, nous présenterons les termes originaux, dont nous proposerons un équivalent en français.

Ainsi, selon Estrin (2000), la performance peut-elle être mesurée en termes d'augmentation de la production, de *profitability* (profit) et d'*efficiency* (efficience⁵⁴). Si la première notion est claire, nous allons nous attacher à préciser successivement les deux secondes. Le **profit** (que nous désignons ici par la lettre grecque pi, Π) est rendu par l'équation suivante :

$$\Pi = Y.y - [rK + wL + p_m M] \quad (1)$$

Où Y est la production, K est le capital, L le travail (*labor* en anglais), M les consommations intermédiaires (*inputs* en anglais, quelquefois traduit par intrants), et y, r, w et p_m , leur prix respectif (de la production vendue, du capital, les salaires et le prix des matières premières), et il existe une fonction de production :

$$Y = A \cdot f(K, L, M) \quad (2)$$

A partir du profit, plusieurs indicateurs de performance peuvent être dégagés. Le premier est le retour sur investissement, tant pour les actionnaires que les banques (*equity holders* et *debt holders*), qui mesure les gains avant le prélèvement des intérêts, des taxes et des amortissements. Le profit opérationnel ou *operating profit* est le ratio qui mesure ce profit rapporté au volume des ventes ou des actifs : $\Pi / Y.y$ ou Π / K . Une seconde approche est de mesurer le retour sur investissements pour seulement les actionnaires ; les intérêts sont alors comptabilisés comme un coût.

Il s'agit d'une approche financière, qui adopte le point de vue des détenteurs des capitaux (actionnaires, banques et éventuels autres créditeurs). Pour illustration, c'est l'angle adopté, dans leurs études par Major (1999b) ou Coricelli et Djankov (2001). Il est également théoriquement possible d'évaluer la valeur financière d'une entreprise via le ratio Q de Tobin qui mesure la valeur dégagée par une entreprise, en termes des intérêts et de rémunération des actions, sur la valeur de remplacement des actifs (K). Cette méthode dépend cependant d'un bon fonctionnement des marchés financiers.

Il existe d'autres mesures du profit, qui prennent en compte le point de vue d'autres parties, comme l'Etat, les salariés, etc. Par exemple, Anderson (1997), dans une étude de la Banque mondiale qui couvre des échantillons de 700 à 1 000 entreprises d'Etat, en Bulgarie,

⁵⁴ En français, contrairement à la langue anglaise, il existe deux termes : efficacité et efficience. Ils sont souvent utilisés de manière équivalente. En économie, on les distingue cependant, en ce que l'efficacité se rapporte aux résultats indépendamment des moyens, tandis que l'efficience les intègre. En guise d'illustration, construire une autoroute dans les délais impartis est une action efficace ; elle pourra être qualifiée d'efficience si les moyens mobilisés pour sa construction ont été raisonnables.

Roumanie, Slovaquie, République tchèque, Hongrie et Pologne, utilise les indicateurs suivants :

- (a) *operating margin* = produit brut (*sales revenues*) moins les coûts des consommations intermédiaires (*inputs*). Nous traduisons en français cette expression par la valeur ajoutée brute ;
- (b) *operating cash flow* = (a) moins les salaires et les taxes salariales ;
- (c) *cash flow* après le service de la dette = (b) moins les charges financières ;
- (d) *net income before tax* (le revenu net avant le prélèvement des taxes) = (c) moins les amortissements ;
- (e) *net income after tax* (le revenu net après le prélèvement des taxes) = (d) moins les taxes sur le revenu.

Chaque auteur utilise ces indicateurs avec des nuances propres à l'angle de vue qu'il adopte. Par exemple Schaffer (1998), recourt à un indicateur qu'il appelle EBITD (*earnings before interest, profit tax and depreciation*) afin d'évaluer le revenu disponible pour payer les créanciers, l'Etat et renouveler l'outil de production. Estrin et Rosevear (1999) utilise le ratio (ventes – coûts) / ventes, pour un panel de 150 entreprises ukrainiennes. Il convient donc bien, pour chaque étude, de vérifier ce qui est entendu par "profit", "revenu", etc. Pour notre travail, lorsque nous nous intéressons aux agriculteurs (*i.e.* les unités vitivinicoles familiales), nous utilisons des indicateurs particuliers, qui distinguent la main d'œuvre extérieure de celle salariée (cf. le chapitre 8).

La relation entre le profit et l'efficacité apparaît via l'équation (2) réarrangée pour donner la productivité globale des facteurs (PGF)⁵⁵ :

$$PGF = f(K, L, M) / Y = A \quad (3)$$

Une augmentation de la PGF se traduit en effet par un coût de production réduit et, toutes choses égales par ailleurs, par un meilleur profit (Estrin, 2000, p. 19). Dans les études appliquées, il est cependant difficile de mesurer le capital ainsi que les variations de capital. Les enregistrements comptables des entreprises n'aident pas à cette évaluation car les valeurs retenues ne sont pas celles du marché.

Les études qui portent sur les économies postsocialistes évitent le problème de l'évaluation du capital en mesurant la productivité d'un seul facteur de production : le travail. Ainsi Estrin et Rosevear (1999) mesurent, pour leur panel d'entreprises (mentionnés plus haut), le ratio : $Y.y / L$, ce qui correspond au chiffre d'affaires par actif. Anderson *et al.* (1997) calculent la valeur ajoutée par heure de travail du personnel engagé. Nous relevons que, parmi les facteurs de production, le travail est celui le plus pris en compte, pour les comparaisons internationales, même s'il ne représente en moyenne que 30 % des coûts totaux (Mathis & Mazier, 1989).

Hughes (1999) mesure, sur un échantillon d'exploitations agricoles de Hongrie, République tchèque et Slovaquie, l'index de Törnqvist- Theil ou PGF de Törnqvist- Theil, comme le ratio de la production sur les intrants pondéré sur le ratio moyen des entreprises d'un échantillon. Cette méthode présente l'avantage de comparer différents systèmes de production et unités de production ; elle a été utilisée dans d'autres études relatives aux économies en transition (citons par exemple, Banse *et al.*, 1999; Hughes, 1998).

⁵⁵ La PGF permet d'expliquer les différences de production qui ne sont pas dues à une hausse des quantités de facteurs de production et d'intrants mais à : la technologie, les rendements d'échelle et l'efficacité. En anglais, ce ratio est désigné par le terme : *total factor productivity* (TFP).

3.2. - Les limites de l'approche quantitative

Si les méthodes quantitatives procèdent d'une recherche rigoureuse d'objectivité, elles présentent cependant des limites, du fait :

- (1) de l'inexistence de certaines données ;
- (2) de la fiabilité des données existantes ;
- (3) des difficultés et des biais nés de la création de données ;
- (4) de l'intérêt de ces indicateurs pour mesurer la restructuration.

Nous passons en revue ci-après chacun de ces points.

Les **données préexistantes sont tout d'abord limitées**, en économies postsocialistes, et tout particulièrement en Roumanie, comme nous le précisons dans le chapitre VI, relatif à la méthodologie. C'est ainsi que des mesures simples comme la productivité du travail ou le profit sont difficiles à calculer (Estrin, 2000).

Ensuite, lorsque les données existent, celles-ci sont **hétérogènes**, que ce soit entre les pays ou entre des moments différents. C'est ce que souligne Szalavetz (1998), dans sa publication dans *Eastern European Economics* intitulée *The reliability of hard indicators for measuring restructuring performance*. L'inflation et la dévaluation, par exemple, ainsi que les changements de méthodologie (par exemple, post-adhésion) affectent les séries temporelles de données. Dans le domaine agricole, la production s'inscrit dans le temps ; c'est ainsi, qu'en contexte d'inflation, le montant des intrants, achetés et consommés en début de cycle, est sous-estimé, par rapport aux ventes, effectuées en fin de cycle. Le profit est ainsi surévalué. C'est pourquoi, nous serons attentifs, dans notre étude, à prendre en compte l'inflation dans nos calculs du profit des exploitations.

La **fiabilité des données** est limitée, entre autre, du fait : (1) du système comptable ; (2) du caractère douteux des données déclarées par les entreprises. Ainsi Schaffer (1998) relève-t-il la difficulté de l'évaluation du capital fixe, inhérente à toute comptabilité : un outil considéré comme amorti peut-être de *facto*, très utilisé dans une entreprise, tandis qu'un capital peut être présent mais inutilisable du fait de l'absence d'un chaînon dans le processus technologique (C. Von Hirschhausen, 1996). L'entreprise a l'intérêt de surévaluer son capital afin de minimiser son profit, pour réduire le montant des taxes sur le profit. Enfin, les économies en transition, en contexte de changements systémiques, comptent de nombreux cas d'évasion fiscale (Carlin, Van Reenen, & Wolfe, 1995) ainsi que d'autres comportements opportunistes comme le *tunneling*⁵⁶, qui faussent les données et les performances des unités.

La **création de données**, sur une base déclarative, se heurte à ces mêmes problèmes de fiabilité des données, en plus d'une forte réticence des personnes interviewées, comme le relève Kopanova (1998), dans son étude relative à la Bulgarie.

Enfin, on peut s'interroger, comme Labaronne (2002b), sur la **pertinence** des mesures sachant qu'il existe un **certain délai entre une réforme et sa traduction sur la performance des unités économiques**.

⁵⁶ Le *tunneling* désigne les opérations de transfert illicites des actifs et des profits en dehors de l'entreprise.

En conclusions, l'approche quantitative, pour être utilisée, est soumise à une série de conditions, particulièrement contraignantes dans les économies postsocialistes : citons, l'accès à des données fiables, homogènes, stables dans le temps et qui traduiraient sans délai le degré de restructuration d'une unité. C'est pourquoi, comme Estrin le relève, **les mesures de la performance ont été basiques dans les économies de transition** :

"the performance measures used in transition economies have been primitive because of problems of data availability and because the deficiencies of capital markets limit the use of financial variables." (Estrin, 2000, p. 20)

C'est ainsi que certains chercheurs ont recherché d'autres indicateurs, plus qualitatifs :
"Strategic actions underpin restructuring activity, can be measured, and provide a forward looking indicator of future performance, but are qualitative." (Estrin, 2000, p. 20)

Nous analysons dans le sous-chapitre suivant les approches qualitatives de la restructuration adoptées en économie postsocialistes.

4. - ... à l'évaluation qualitative des progrès de la restructuration

L'approche qualitative présente le mérite de contourner les difficultés mentionnées au sujet des approches quantitatives.

Elle consiste à observer les comportements des unités et à les classer en différents types. Nous les passons en revue au paragraphe 4.1, sur la base d'une revue de la littérature, avant d'en approfondir les interrelations (au paragraphe 4.2), ce qui nous permettra, au paragraphe 4.3, de présenter la typologie des restructurations comportementales que nous retiendrons pour la suite de notre travail. Le paragraphe 4.4 apportera quelques jalons de nature méthodologique en vue d'une manipulation adéquate des indicateurs comportementaux associés aux restructurations.

4.1. - Les restructurations comportementales selon la littérature

Dans la littérature, les restructurations qualitatives sont le plus souvent étudiées par opposition des comportements des entreprises : la restructuration passive *versus* la restructuration active, la restructuration défensive *versus* la restructuration stratégique, la restructuration réactive *versus* la restructuration proactive, la restructuration court-terme *versus* la restructuration long-terme, etc. Selon cette perspective, la restructuration est considérée à un pôle, comme une réponse quasi-mécanique aux incitations externes : *"processus d'adaptation aux nouveaux signaux émis par le marché de la part des entreprises [...] existantes et leur transformation en des entités compétitives"*, ou au contraire, à l'autre pôle, la restructuration comportementale résulte d'une capacité d'anticipation des entreprises : *"processus d'ajustement ou de réorganisation de la part des entreprises du système productif en réponse aux opportunités et aux contraintes perçues de l'environnement..."* (Koleva, 2003a, p. 2). On relève que la liberté comportementale des unités sous-tend la vision théorique de la restructuration. Nous passons en revue ci-après les différents couples de restructuration énumérés par la littérature.

Le couple **restructuration passive versus active**, tel que désigné par la Banque mondiale, est le plus présent dans la littérature. L'ensemble des actions *ante*-privatisation, de nettoyage de bilan, de réduction des charges de main d'œuvre *via* la mise en place de marchés de travail et de filets de sécurité sociaux, relèvent, selon Stiglitz (2000), de la restructuration passive. La passivité des entreprises est ici évidente ; l'Etat est l'initiateur des réformes. Il en est de même de l'instauration d'un environnement de libre concurrence et d'une contrainte budgétaire dure (Holcblat, 1994b). D'autre part, certains auteurs parlent également de restructuration passive, pour qualifier les **comportements de faibles ajustements des entreprises à leur environnement**. Ainsi en est-il des réductions du surplus de main d'œuvre (Coricelli & Djankov, 2001; Djankov, 1999b). La réalisation de nouveaux investissements, le développement de nouvelles lignes de produits, révèlent par contre, toujours selon ces mêmes auteurs, une restructuration active.

Le terme de "passif" est selon nous ambigu et appelle à clarifications. Quand le *manager* décide de ne pas remplacer les départs en retraite ou de licencier, et quand on observe les fortes réactions d'opposition du personnel, nous ne pouvons raisonnablement pas qualifier ce comportement de "passif". Au contraire, le *manager* doit faire preuve d'une détermination certaine pour tenir ses objectifs. C'est pourquoi, au couple restructuration passive *versus* active, nous préférons la terminologie **restructuration défensive versus restructuration stratégique**, de Grosfeld et Roland (1996). Si ces restructurations désignent les mêmes réalités que les restructurations passives / actives, les définitions nous apparaissent plus fines et appropriées.

La **restructuration défensive** comprend les mesures visant à réduire les coûts (*costcutting*) ainsi que l'échelle de production ou l'activité de l'entreprise (*downsizing*) : l'arrêt des lignes de production obsolètes, l'élimination des activités non-productives (comme les crèches ou les autres services sociaux usuels des combinats socialistes) et du suremploi. La littérature mentionne également : l'utilisation d'inputs moins onéreux, l'élimination des équipements et des pièces d'inventaires non nécessaires et l'ajustement de la gamme de production pour augmenter immédiatement les ventes (cf. par exemple Ericson, 1998; Koleva, 2003b). Ces mesures sont **défensives au sens où leur but est la survie immédiate de l'entreprise**. Les restructurations sont réalisées, en réaction aux pressions de plus en plus fortes de l'environnement. L'entreprise ne fait pas preuve, à ce stade, de capacité d'anticipation. Ces restructurations sont qualifiées de défensives car elles ne répondent qu'à une logique de court-terme.

Mentionnons ici, à titre d'exemple, la description effectuée par Epstein, de 90 % des entreprises agricoles de Russie. Celles-ci ne font pas de profits, sont de plus en plus endettées (leurs dettes augmentent plus vite que les dettes de leurs créanciers) mais elles continuent néanmoins à produire, renouvellent leur capital, payent une grande partie des salaires, réduisent les coûts au minimum, payent partiellement les fournisseurs et ne payent pas les obligations sociales (Epstein & Tillack, 1999). Le parc matériel est entretenu et maintenu.

On retrouve dans cette catégorie, la plupart des entreprises privatisées, telles que décrites par Andreff (1995, 1996a). En l'absence d'une bonne gouvernance, celles-ci restent des *survival-oriented firm* ou *firms adrift* : des entreprises à la dérive.

Au contraire, le caractère **stratégique** d'une restructuration est conféré par l'existence d'un *business plan*, qui prévoit souvent : des changements de modes de production (de nouvelles lignes de production, de nouveaux procédés, *etc.*), le redéploiement des actifs, des sauts technologiques qui requièrent souvent la réalisation d'investissements. La restructuration stratégique peut se traduire par des changements organisationnels, par la mise en place d'une stratégie marketing, par une orientation vers la qualité, *etc.* La restructuration

stratégique est proactive ; elle montre une attitude d'action et non plus de réaction des entreprises. L'entreprise anticipe la mise en place de l'économie de marché et provoque des changements internes profonds dont l'effet ne se fera sentir pas nécessairement immédiatement mais seulement dans les années qui suivent. Ces entreprises ne sont plus orientées vers la recherche de croissance et d'autonomie des entreprises socialistes, mais bel et bien vers la recherche d'efficacité et de profit.

Pour une analyse encore plus fine, Estrin propose une distinction parmi les restructurations stratégiques, entre les "**réponses de production**" (ou réponses actives) et les "**réponses très actives**" qui dépassent le champ de la production. Cette distinction est intéressante car elle permet de distinguer les dirigeants ingénieurs, comme c'était le cas dans les entreprises socialistes, des dirigeants-*managers*. Tandis que les premiers effectuent des changements techniques, en conformité avec leur domaine de compétences, comme la fermeture de lignes de production, les licenciements, la réorganisation des modalités d'approvisionnements, les seconds s'attaquent à la réorganisation interne de l'entreprise, au développement des ventes, de l'export et du *marketing* (Estrin, 1994; Estrin, Gelb, & Singh, 1993; Estrin, Gelb et al., 1995).

En conclusion, les restructurations défensives ne sont pas passives mais elles sont limitées au minimum nécessaire pour assurer la survie de l'entreprise. Au contraire, les restructurations stratégiques impliquent des changements profonds, dont les effets, pas forcément immédiats, visent une adaptation à long-terme de l'entreprise à l'environnement actuel et tel qu'anticipé. C'est pourquoi Estrin *et alii* (1995) recourent à la terminologie restructuration court-terme *versus* long-terme.

Petia Koleva propose une typologie des restructurations qualitatives qui comporte quatre catégories. Outre les restructurations défensives et stratégiques, qu'elle appelle restructuration réactive et proactive, elle distingue également, la restructuration passive et la restructuration prédatrice (Koleva, 2003a, 2004).

Selon son acception, la **restructuration passive** correspond à une réponse très faible de l'entreprise, à une attitude de laisser-faire, voire à la création d'écrans protecteurs dès que les perturbations de l'extérieur sont perçues comme trop importantes. L'entreprise agit ainsi car elle est confiante dans sa capacité à maîtriser l'environnement du fait de ses succès passés : une position de monopole sectoriel, un grande taille ou des liens privilégiés avec certains segments de l'environnement.

Les comportements qui relèvent de la **restructuration prédatrice** visent à contrôler l'environnement quitte à entraver la mise en place d'une économie de marché. Pour cela, les entreprises peuvent faire du *lobbying* voire exercer des pressions pour orienter les décisions du gouvernement. Leur recherche de rentes les amène à des actions du type : la mise en place de liens de propriété croisée entre les organisations, du lobbying auprès des gouvernements et des banques, la corruption, la création de sociétés parasites, etc. Rizopoulos (1999b) met également en évidence la constitution de réseaux, pour la Russie. Les entreprises en restructuration prédatrice ont des comportements mixtes, actifs et réactifs. Ces restructurations correspondent aux "restructurations ambiguës" de Carlin *et al.* (Carlin et al., 1995).

4.2. - La nature des types de restructurations décrits par la littérature

Nous nous interrogeons ici sur la nature des différentes restructurations comportementales, telles que décrite par la littérature :

- ces types de restructurations relèvent-ils de comportements alternatifs des entreprises ? C'est-à-dire, si on observe une unité en restructuration, doit-elle obligatoirement s'encadrer dans l'un ou l'autre type ?
- existe-t-il des liens de causalités entre les restructurations défensives et stratégiques ?
- que renseignent ces types de restructuration sur la profondeur des réformes réalisées par l'entreprise ? garantissent-ils une adaptation aux conditions de marché et le développement de l'entreprise ?

Dans ce paragraphe, nous nous intéresserons particulièrement au couple le plus étudié de la littérature : la restructuration défensive *versus* la restructuration stratégique. En guise de première réponse à nos questions, citons Grosfeld et Roland :

"Defensive restructuring must not necessarily precede strategic restructuring. Both parts can (and ideally should) be done more or less simultaneously. The conceptual distinction between these two types of restructuring is however useful because they both address different problems and do not require the same instruments and skills to be conducted successfully. Success in defensive restructuring does not necessarily mean that the enterprise will (or even can) be able to successfully reorient its business activities. Defensive restructuring may ultimately lead to curtailing of all activities and enterprise closure." (Grosfeld & Roland, 1996, p. 5)

Ces précisions nous amènent à faire les remarques suivantes. A un moment donné, comme dans un arrêt sur images, toute entreprise peut être rangée dans une catégorie (restructuration passive, restructuration prédatrice, restructuration défensive restructuration stratégique). Cependant, la restructuration stratégique passe par le "chemin" de la restructuration défensive ; que celle-ci soit réalisée de manière successive ou simultanée. La restructuration défensive est nécessaire à la restructuration stratégique. Elle est cependant insuffisante à l'adaptation de l'entreprise aux nouvelles conditions d'une économie de marché. Ainsi peut-on observer, dans un panel d'entreprises, des unités qui réalisent la restructuration défensive et s'y arrêtent tandis que d'autres passent ensuite à la restructuration stratégique ou l'effectuent simultanément :

"Defensive restructuring does not as such necessarily imply the existence of a strategy for reorienting the enterprise's activity under the new economic conditions. It may be done as a result of survival-oriented behavior of managers and workers. However, it may also constitute the painful but necessary initial ingredient of a long term strategic plan aiming at maximizing the enterprise's value." (Grosfeld & Roland, 1996, p. 5)

Les restructurations défensives, puis stratégiques correspondent à des réformes réalisées de plus en plus profondément dans le fonctionnement de l'entreprise. Elles en modifient le comportement, respectivement, sur le court et le long terme.

Cependant, la restructuration stratégique ne garantit pas non plus, que l'entreprise qui a effectué des réformes en profondeur, sera viable. La littérature juge que le passage d'une économie administrée à une économie de marché requiert des réformes profondes. La restructuration stratégique est donc une condition nécessaire à la viabilité d'une entreprise à long terme. Cependant, seuls le marché et l'environnement économique peuvent sanctionner la nature des choix réalisés par les entreprises. Par exemple, la littérature signale qu'un changement dans la gamme des produits et les lignes de production sont garantes de réformes

profondes dans l'entreprise. Cependant, elle ne peut préjuger de la viabilité des choix réalisés, en particulier : la nouvelle gamme de produits répond-t-elle vraiment à une demande solvable du marché ?

Comme le soulignent Grosfeld et Roland, la distinction entre les deux types de restructuration, défensive *versus* stratégique, est utile en ce qu'elle signale des outils et des **compétences différentes**. La restructuration défensive demande de rompre avec certaines idées routinières. Par exemple s'il y a suremploi, elle demande la capacité de surmonter la résistance des ouvriers. Quant à la restructuration stratégique :

"It implies the introduction of new product lines and new processes, new technologies and new investments. It necessitates a great deal of entrepreneurial skills and imagination, a good judgment about investment opportunities and adequate incentives. It also requires sources of finance for the new projects." (Grosfeld & Roland, 1996, p. 4.)

De la restructuration passive à la restructuration stratégique, en passant par la restructuration défensive, les compétences managériales évoluent : citons, le passage de savoir-faire politiques et de négociations à des compétences de plus en plus économiques, de la connaissance du secteur, et des caractéristiques de la demande, à la capacité d'entrer en relation économique avec des partenaires (Kozminski, 2008).

Ces différentes compétences nécessaires aux restructurations défensive et stratégique ont plusieurs conséquences. Cela signifie tout d'abord, pour l'entreprise, que le passage de l'une à l'autre n'est pas évident. Il peut donner lieu à des échecs : sortie du secteur (*exit*), ou stagnation dans un même type de restructuration.

D'un point de vue méthodologique, cela signifie qu'il est relativement facile de distinguer les types de restructuration via des **indicateurs comportementaux simples**.

4.3. - Une synthèse de la littérature : la typologie des restructurations comportementales

Sur la base de la revue de la littérature présentée auparavant, nous retenons la terminologie et les quatre restructurations suivantes, pour le reste de notre travail :

- la restructuration passive ;
- la restructuration défensive ;
- la restructuration stratégique ;
- la restructuration prédatrice.

Nous proposons dans le tableau III.1, page suivante, une synthèse des différents types de restructuration présentés par la littérature, avec leurs principales caractéristiques ainsi que les indicateurs comportementaux associés.

Tableau III.1. - Typologie des restructurations selon la littérature et leurs indicateurs comportementaux

	Restructuration passive	Restructuration défensive	Restructuration stratégique	Restructuration prédatrice
Auteurs utilisant cette terminologie	Stiglitz (2000), Koleva (2003a)	Grosfeld et Roland (1996)		Koleva (2003a, 2004)
Autres dénominations, avec exemples d'auteurs		"Survival orientated firms", "firms adrift" (Andreff, 1995, 1996a)		Restructuration ambiguë (Carlin et al., 1995)
		Court-terme / long-terme (Estrin et al., 1995) Réactive / proactive (Koleva, 2003a) Passive / active (Coricelli & Djankov, 2001)		
Modalités comportementales	Routines comportementales fortes. Attitude de "laisser-faire", ajustement très faible des entreprises face à des changements exogènes.	Routines comportementales moyennes. Comportement de survie, ajustements <i>ad-hoc</i> . Les restructurations sont réalisées, en réaction aux pressions de plus en plus fortes de l'environnement. Pas de capacité d'anticipation.	Routines comportementales faibles. Comportement proactif, anticipation sur la mise en place d'une économie de marché. Vision stratégique : mise en place de réformes internes profondes, avec effets à moyen et à long terme.	Comportements mixtes actifs et réactifs orientés vers la mise en place de mécanismes qui vont à l'encontre d'une économie de marché pure. Volonté de contrôler l'environnement, recherche de rentes.
Horizon temporel	Court-terme	Court-terme	Long-terme	Moyen-terme
Indicateurs comportementaux	Création d'écrans protecteurs	Réduction des surplus de main d'œuvre (Coricelli & Djankov, 2001). <i>Costcutting</i> (mesures visant la réduction des coûts) <i>Downsizing</i> (mesures visant l'ajustement de la taille de l'activité) : - arrêt des lignes de production obsolètes ; - élimination des activités non productives ; - élimination du suremploi (Grosfeld & Roland, 1996) - élimination des équipements et pièces d'inventaires non nécessaires Autres (Koleva, 2003b) : - substitution des inputs (moins chers) ; - ajustement de la gamme de production pour augmenter immédiatement les ventes ; - Constitution de réseaux (Rizopoulos, 1999b)	<i>Business plan</i> Investissements (Coricelli & Djankov, 2001) Changement des modes de production ("réponses de production") : - nouvelles lignes de production, nouveaux procédés, etc. - sauts technologiques - redéploiement des actifs Changements organisationnels ("réponses très actives") : - marketing ; - R&D - orientation vers la qualité, etc. Réponses de production (réponses actives) <i>versus</i> réponses très actives	Création de sociétés parasites Lobbying, pressions, corruption Propriété croisée Constitution de réseaux (Rizopoulos, 1999b)
<i>Autres Indicateurs</i>	<i>Position de force de l'entreprise : position de monopole sectoriel, grande taille, liens privilégiés avec certains segments de l'environnement</i>			

4.4. - Les apports et les limites de l'approche quantitative

L'intérêt principal de l'approche qualitative est d'offrir des comportements types facilement observables, ou "faits stylisés" (Djankov, 1999b; Koleva, 2003c, 2004), afin d'évaluer le niveau de profondeur de la restructuration effectuée. L'accès aux "données" d'analyse est ainsi facilité. D'autre part, les indicateurs qualitatifs seraient plus sensibles que ceux quantitatifs comme le soutiennent Carlin *et al.* (1995) ou le rapportent Djankov et Murrel, dans leur méta-analyse :

"there is also a view that quantitative performance might suffer when an enterprise is undertaking fundamental efforts to reorganize and that the efforts might be observed earliest in the qualitative variables." (Djankov & Murrel, 2000, p. 9-10)

C'est ainsi que **ces auteurs relèvent une plus grande place dans la littérature accordée à l'analyse qualitative que quantitative.**

Dans l'approche qualitative, les **indicateurs de restructuration constituent la clef de la classification**. C'est pourquoi, nous nous penchons, dans les paragraphes suivants, sur la question de leur définition et soulignons leur **caractère relatif**.

Nous notons tout d'abord que la **proportion des différentes catégories** d'entreprises qui relèvent de l'une ou de l'autre catégorie des restructurations, varie fortement d'un pays à l'autre. Dans les pays les plus "avancés" dans la réforme de la transition, comme la Hongrie, la Pologne et la République tchèque, Estrin, Gelb et Singh relèvent dès le début de la transition, une très grande majorité d'entreprises en restructuration stratégique ; seules un tiers des entreprises sont passives en Pologne, moins de 15 % en Hongrie et aucune en République tchèque (Estrin, Gelb et al., 1993, 1995). Au contraire, dans des pays "moins avancés" comme la Bulgarie, l'Albanie et la Roumanie, et bien que l'étude ait été effectuée plus tardivement que la première, les résultats sont beaucoup plus modestes (Estrin et al., 1998)⁵⁷.

Nous retenons ici, qu'en Roumanie, la proportion d'unités en restructuration stratégique est peu développée. Ce fait appelle au recours d'**observations fines destinées à repérer ces comportements**.

Une étude menée en Pologne, République tchèque, Slovaquie, Hongrie et Russie sur un échantillon de 450 entreprises, au début de la transition (1990-1993), montre que les comportements d'investissements sont beaucoup moins observés (à l'exception des entreprises à investissement direct étranger) que la création de départements de marketing et l'ajustements des lignes de production (Carlin et al., 1995).

Relativement aux comportements d'innovations, une observation effectuée sur 325 entreprises en Hongrie de 1992 à 1995, pays très avancé du point de vue des restructurations, face à d'autres pays, révèle que ceux-ci ne sont pas très développés. Les "innovations-produits" sont davantage des imitations des autres produits présents sur le marché, que de véritables innovations : seuls un tiers des produits qui arrivent sur le marché sont réellement nouveaux. Les "innovations procédés" sont encore beaucoup moins fréquentes que les "innovations produits" (Bonin & Abel, 1998). Les mêmes conclusions peuvent être tirées pour la Russie (Gaponenko, 1998).

Ainsi, dans la batterie d'indicateurs que nous avons proposée dans le tableau III.1 (page précédente), convient-il d'être vigilant car, il semble que l'ensemble des indicateurs d'un type

⁵⁷ Estrin *et al.* expliquent cet écart par les différences de la progression des réformes et font l'hypothèse également de l'impact du choc post-1990 qui a été beaucoup plus profond dans ces derniers pays que dans les premiers.

de restructuration n'apparaissent pas simultanément. Il s'agit davantage d'indicateurs complémentaires que synergiques.

Laki (1994) confirme, sur la base des observations effectuées par divers organismes hongrois et internationaux, sur la période 1989-1993, qu'il existe une certaine temporalité dans l'expression des indicateurs comportementaux (cf. le tableau III.2 ci-dessous). Cela met en évidence l'aspect conjoncturel des indicateurs.

Tableau III.2. - Evolution des indicateurs comportementaux des entreprises, entre 1989 et 1993

Comportement	1989	1990	1991	1992	1993
Hausse des prix	+	++	0	+	+
Hausse de la production	+	-	-	-	-
Exportation vers l'Ouest	+	++	++	+	-
Changement de marché	+	++	++	0	0
Innovation organisationnelle	+	++	++	++	+
Accumulation des stocks	0	+	++	0	-
Crédits involontaires inter-entreprises		+	++	+	
Retard de paiement	0	+	++	+	
Licenciements	0	+	++	++	

Légende :

- ++ Forte hausse
- + Hausse
- 0 Pas de changement
- Baisse
- ? Changement non significatif

Source : Laki (1994, p. 363)

Ces différentes observations constituent un avertissement méthodologique quant à la manipulation des indicateurs ; il est nécessaire de **moduler les échelles d'observation selon les pays, la période observée et les secteurs** (Swann, 1996). Dans un pays comme la Roumanie où les réformes sont "retardées", les restructurations stratégiques sont moins nombreuses et peu poussées. Il est donc nécessaire d'être attentifs aux indicateurs qui révèlent un frémissement de restructuration stratégique. Par exemple, on recherchera moins des "innovations de procédés" que des "innovations de produits". Nous ne suivrons pas la hausse des prix mais seront attentifs aux exportations, etc. Je mentionne un autre exemple, cette-fois-ci tiré de mes observations en Roumanie et en République de Moldavie. En Roumanie, mes enquêtes m'ont révélé qu'une bonne présentation des bouteilles, en particulier le *design* et la qualité de l'étiquette, est un critère fiable d'identification des entreprises en restructuration stratégique. Cependant, ce même critère n'est pas valable en République de Moldavie ; à moins d'être conjugué à d'autres indicateurs, comme la réorientation de la production vers l'exportation.

Si le set des indicateurs listés dans le tableau III.1 n'est pas remis en cause par ces observations, c'est sur le *focus* des observations que nous attirons l'attention. La question des indicateurs comportementaux est un aspect clef pour identifier les différents types de restructuration.

En conclusions du sous-chapitre relatif aux analyses qualitatives de la restructuration, la revue de la littérature nous a conduits à retenir la typologie comportementale suivante : restructuration prédatrice, restructuration passive, restructuration défensive, restructuration stratégique. L'analyse qualitative des restructurations à l'avantage de permettre une détection plus rapide des changements que l'analyse quantitative. En outre, elle présente l'avantage de contourner les problèmes d'accès et de fiabilité des données, aspects sensibles en économies postsocialistes.

L'identification du type de comportement de restructuration des unités se fait via un set d'indicateurs qualitatifs, dont le choix et la manipulation appellent cependant à certaines précautions. Nous avons illustré en effet comment un indicateur pouvait être valide dans une certaine aire géographique et sectorielle, mais revêtir une autre signification, dans d'autres conditions. D'autre part, le retard de la Roumanie, mis en évidence par les études de Estrin, Gelb et Singh (1995), et pour le secteur agricole, par les analyses de Pouliquen (2000a, 2001b), nous invite à adapter notre niveau d'analyse : nous veillerons à développer des **indicateurs fins**, qui nous permettent d'observer **les frémissements de la restructuration stratégique**.

5. - Les déterminants de la restructuration

5.1. - Les déterminants mentionnés par la littérature

La littérature de spécialité, comme nous allons le détailler ci-après, teste des corrélations entre un ou plusieurs facteurs et le degré de performances des entreprises. Au regard des corrélations partielles démontrées, nous faisons l'hypothèse d'une équation de la restructuration qui revêt la forme suivante :

$$P_i = f(X_i, Z_i) \quad (4)$$

Pour une entreprise (i), P_i est le vecteur de performances de l'entreprise, qui est déterminé, à la fois par X_i , vecteur de variables des caractéristiques de l'entreprise i (taille, facteurs de production, etc.), ainsi que par Z_i , un vecteur de déterminants relatifs à l'environnement de l'entreprise.

Certaines publications, à la place de Z_i , mentionnent d'autres variables. Par exemple, Estrin mentionne une variable, O_i , relative aux formes de propriété de l'entreprise (Estrin, 2000; Estrin & Bakanova, 2006; Estrin et al., 2006). Pour notre part, nous définissons X_i tel qu'il englobe ces éléments ; selon notre acception, X_i désigne la quantité et la qualité des facteurs de production, ainsi que leur combinaison (et donc la taille, le gouvernement d'entreprise, etc.). Dans une de ces publications (*op. cit.*, 2000), Estrin mentionne également l'industrie I_i à laquelle l'entreprise appartient. C'est pourquoi, nous proposons de distinguer, parmi les déterminants Z_i , ceux relatifs à l'industrie et plus précisément, à son environnement concurrentiel, que nous désignerons par I_i , de ceux relatifs à l'environnement plus général des unités, E_i . Notre équation de la restructuration devient ainsi :

$$P_i = f(X_i, I_i, E_i) \quad (5), \text{ avec :}$$

- X_i : les facteurs de production (quantité et qualité) et leur combinaison ;
- I_i : les déterminants de la restructuration relatifs à l'environnement concurrentiel propre à l'industrie à laquelle appartient l'unité i ;
- E_i : les déterminants de la restructuration relatifs à l'environnement de l'entreprise (hors I_i)⁵⁸.

Comme nous l'avons mis en évidence dans les chapitres précédents, la privatisation ainsi que les institutions jouent un rôle important dans la restructuration. Nous allons successivement les analyser dans les points suivants (5.1.1 et 5.1.2), dans le but de répondre à la question suivante : la privatisation et les institutions entrent-elles dans la catégorie X_i , I_i ou E_i ? Enfin, au point 5.1.3, nous listerons les autres déterminants mentionnés par la littérature.

5.1.1. - La privatisation

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, contrairement aux hypothèses assumées initialement par les tenants du *mainstream*, la seule privatisation n'a pu assurer la restructuration des entreprises. Nous nous posons la question de son importance dans la restructuration.

Il semble que la privatisation ne soit pas toujours une condition nécessaire à la restructuration. Certaines observations de terrain révèlent en effet que des entreprises d'Etat, non encore privatisées, ajustent leur comportement à leur nouvel environnement (Labaronne, 2002b). C'est ce que montre Estrin, sur la base d'observations effectuées en 1992 en Hongrie et en Pologne (Estrin, 1994; Estrin, Brada et al., 1995; Estrin, Gelb et al., 1993, 1995), ou Hume, après avoir suivi 56 entreprises d'Etat en Pologne à la mi-1991 (Hume & Pinto, 1993). En Bulgarie, sur la période 1989-1992, Jones constate, sur un échantillon de 490 entreprises d'Etat, que certaines entreprises effectuent des licenciements, alors qu'aucun changement de propriété ne s'est produit au préalable, ni aucune perspective de changement n'était clairement apparue (D. Jones et al., 1998; D. Jones & Miller, 1997). Encore en Hongrie, des monographies montrent que les entreprises d'Etat ont réorienté leurs ventes et diminué leurs effectifs (Torok, 1998). Carlin, Van Reenen et Wolfe montrent sur un échantillon de 450 entreprises suivies de 1990 à 1993, en Pologne, en République tchèque, en Slovaquie, en Hongrie et en Russie, une adaptation du comportement des entreprises d'Etat, à la baisse de la demande, ainsi qu'au durcissement de la contrainte budgétaire (Carlin et al., 1995).

En résumé, contrairement à l'hypothèse formulée par Kornai d'une sclérose du secteur d'Etat, certaines entreprises, qui relèvent de ce secteur, présentent un certain dynamisme. L'ensemble de ces observations semble reléguer la privatisation au second rang des facteurs déterminants de la restructuration.

Cependant, comme Estrin et Jones ou Carlin le mettent en évidence, les restructurations pré-privatisation sont très souvent des restructurations défensives et non des restructurations stratégiques. Ainsi **la privatisation apparaît-elle nécessaire afin d'assurer des restructurations profondes, de nature stratégique**, et ce d'autant plus dans les économies

⁵⁸ Plus loin, dans notre réflexion théorique, nous verrons que " I_i " correspond également à l'environnement de sélection des évolutionnistes, tandis que " E_i " fait écho aux conditions de base du paradigme S-C-P, d'où une série de causalités qui peuvent être observées entre les variables. Par exemple, le paradigme S-C-P stipule que les conditions de base déterminent les structures de marché, qui impactent les comportements des entreprises (C) et déterminent leurs performances (P).

en transition les moins avancées (comme la Roumanie) où les restructurations pré-privatisations constituent un phénomène marginal (Estrin et al., 1998). La privatisation n'est cependant pas suffisante, au moins sur le court terme ; elle doit se combiner avec d'autres déterminants, que nous listerons ci-après (Estrin, Hanousek, Kocenda, & Svejnar, 2009).

Notre étude, centrées sur les années 2000, concernent des unités post-privatisation. **Nous estimons donc la privatisation comme une condition nécessaire aux restructurations stratégiques, mais cependant non suffisante.**

Nous considérons la privatisation comme une intervention de l'Etat, directement sur les facteurs de production de la nouvelle entreprise, et donc sur "Xi", la variable interne à l'entreprise (i). A noter qu'un grand volume de la littérature souligne également l'importance des conséquences de la privatisation sur le gouvernement d'entreprise. Ces aspects se réfèrent toujours à la variable "X".

Voyons maintenant ce qu'il en est pour les institutions.

5.1.2. - Les institutions

Les institutions sont souvent mentionnées dans les déterminants de la restructuration, qu'elles soient formelles ou informelles (citons pour exemple Bhaumik & Estrin, 2007; Rodrigo, 1996; Rozelle & Swinnen, 2004). *De facto*, il peut s'agir : d'institutions de marché comme la contrainte budgétaire (qui relève de la variable "I" liée à l'environnement de sélection), d'institutions financières (elles relèvent alors de l'environnement général, "E") dont les établissements financiers (Mallin & Jelic, 2000), du système juridique, avec par exemple la législation sur la faillite (Stiglitz, 2000), ou encore d'autres éléments, comme l'existence de marchés (Landesmann & Abel, 1995). Les marchés relèvent de "E" ou de "I" suivant qu'il s'agit : (1) des marchés de produits ou de facteurs, et ; (2) que l'accès aux facteurs est déterminant ou non au maintien de l'unité dans le secteur. Par exemple, l'accès au capital, pour les entreprises *de novo*, est un élément discriminant de concurrence alors que ce n'est pas le cas pour les entreprises d'Etat, soumises à une contrainte budgétaire molle.

Nous constatons que le terme "institutions" recouvre des réalités très différentes selon les acceptions utilisées par les auteurs, qui n'en précisent malheureusement pas toujours la définition. C'est la conclusion à laquelle arrivent Djankov et Murrel, de la Banque mondiale, dans une imposante méta-analyse sur les déterminants de la restructuration des entreprises. Ils soulignent le fait que, bien que les institutions soient souvent déclarées comme jouant un rôle important dans les restructurations, elles ont été peu étudiées, ou de manière superficielle :

"the enterprise level evidence on the link between institutional reform and enterprise restructuring is still thin" (Djankov & Murrel, 2000, p. 61). Ils recommandent :

"Scholars of the transition process should examine more closely the nature and the type of institutions necessary to enhance the restructuring process." (op. cit. p. 69)

Selon le courant théorique auquel on se rapporte (cf. l'encadré III.1. ci-après), cette définition couvre des réalités variées (Rizopoulos & Kichou, 2000) :

"The difficulty in defining a field for the so called institutional economics is the uncertainty of meaning of an institution. Sometimes an institution seems to mean a framework of laws or natural rights within which individuals act like inmates. Sometimes, it seems to mean the behavior of the inmates themselves..." (Commons, 1931, p. 648).

Encadré III.1. - Les institutions : quelques définitions selon les courants théoriques

La vieille économie institutionnelle donne un sens large au terme d'institutions, qui englobe également les aspects politiques et sociaux. Selon North, qui a relancé l'intérêt pour l'économie institutionnelle, avec la publication en 1991 de son livre *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, les institutions désignent les règles du jeu par opposition aux joueurs : le système d'*enforcement* (*i.e.* de mise en œuvre, suivi et contrôle), les normes comportementales qui structurent les interactions humaines répétées. Elles sont des : "*contraintes humainement conçues qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales*" (Labaronne, 1995, p. 61).

La théorie de la régulation, quant à elle, énumère très précisément les formes institutionnelles, telles la monnaie, la concurrence, l'Etat, le rapport salarial (Boyer & Saillard, 1995; Coriat & Weinstein, 1995c).

Les droits de propriété sont considérés comme des institutions par la théorie du même nom, alors que la privatisation apparaît être une réforme institutionnelle.

Selon la théorie des coûts de transaction, les arrangements institutionnels (*governance structure*), comme le marché, la firme, les formes hybrides, sont conçues comme des systèmes de contrat qui permettent le bon déroulement des transactions (Brousseau, 1995; Coase, 1987; Coriat & Weinstein, 1995d; Shelanski & Klein, 1995; Williamson, 1989).

5.1.3. - Les autres déterminants

Une revue de la littérature montre que d'autres variables, outre la privatisation et les institutions, influencent les restructurations.

Par exemple, la conférence du bureau national de recherche économique sur la transition en Europe de l'Est, dans ses analyses relatives aux restructurations, s'intéresse aux facteurs suivants : la réforme fiscale (dont le système de comptabilité), la structure du marché de travail, la conception de la privatisation, les mécanismes de mise en faillite, le rôle de l'IDE et du commerce extérieur (Blanchard et al., 1994a). Petia Koleva (2003a) propose une classification des déterminants en cinq catégories : outre la privatisation et les institutions, elle mentionne, (1) la concurrence, (2) la contrainte budgétaire dure et (3) le renouvellement du capital humain.

Nous proposons par la suite, d'approfondir l'étude de chacun de ces déterminants, que nous classons dans la catégorie "E", "I" et "X" :

- l'environnement général des unités (E), avec entre autre les marchés des facteurs et les caractéristiques de l'environnement économique ;
- l'environnement concurrentiel des unités (I), avec la question de la contrainte budgétaire, de l'accès aux financements et des caractéristiques de la concurrence ;
- la structure interne des unités (X), avec la question du gouvernement d'entreprise et des facteurs de production, dont le capital humain.

Nous abordons chacun de ces éléments, successivement, dans les paragraphes suivants.

5.2. - Les déterminants relatifs à l'environnement général des unités (E)

5.2.1. - Les marchés des facteurs

L'accès aux marchés des facteurs ainsi que le cadre législatif afférent sont les déterminants les plus cités parmi les déterminants relatifs à l'environnement des unités économiques. Dans la première catégorie entrent l'accès aux capitaux et plus généralement l'environnement financier (Gökgür, 1996; Istvan & Istvan, 1995; Landesmann & Szekely, 1995b).

L'existence d'un marché des dirigeants est de nature à favoriser les restructurations via l'induction d'une concurrence entre les managers et via la discipline de leur comportement dans un sens favorable aux actionnaires, et donc un sens favorable aux réformes et à l'augmentation des performances de l'entreprise (cf. les travaux de Labaronne sur le gouvernement d'entreprise). D'autre part, la possibilité de trouver un autre emploi, relâche l'aversion au risque des managers, qui peuvent oser s'engager dans des mesures de restructurations (Aghion et al., 1997).

Selon Siebert, la variation des vecteurs des prix des différents marchés permettrait d'assimiler la transition à un choc pétrolier (Siebert, 1994).

5.2.2. - Autres déterminants de l'environnement

La stabilité de l'environnement économique favorise tant l'émergence des entreprises *de novo* (Johnson, 1994) que les restructurations comportementales, comme le montre l'étude de Carlin, Van Reenen et Wolfe menée sur un échantillon de 459 entreprises polonaises, tchèques, slovaques, hongroises et russes (Carlin et al., 1995). En particulier, l'aboutissement de la politique de stabilisation est de nature à augmenter l'attractivité d'un pays au regard de l'IDE (Landesmann & Szekely, 1995b), de même que la taille du marché local (Scholtes, 1996a; Strange, 1998; Szanyi, 1998).

Les politiques industrielles en général agissent dans le même sens, que ce soit sur l'environnement général des unités (E), leur environnement concurrentiel (I) ou en modifiant la structure interne (X) des entreprises (Landesmann & Szekely, 1995a; Richet, 1992, 1993).

5.3. - Les déterminants relatifs à l'environnement de sélection des unités (I)

Dans leur méta-analyse relative aux déterminants de la transition, Djankov et Murrel constatent que les contraintes les plus citées dans la littérature et considérées comme les plus importantes sont : la contrainte budgétaire et la concurrence sur le marché des *outputs* (Djankov & Murrel, 2000, p. 69). C'est pourquoi, nous allons les détailler plus particulièrement.

5.3.1. - La contrainte budgétaire

Le concept de contrainte budgétaire molle, initialement utilisé dans l'analyse des décisions des ménages, a été introduit par Janos Kornai dans les économies socialistes pour expliquer les pénuries (Kornai, 1980). Elle est utilisée désormais à la fois dans les économies en transition et dans les économies de marché (Bai, 1998; Kornai, 1998).

Le concept initialement défini par Kornai part du constat suivant :

“ the basic observation that socialist firms had soft budget constraints and could count on continued financial support in case they were making losses[...] Since the budget constraints of firms under socialism are not binding .” (Roland, 2008, p. 1)

Ce concept est associé étroitement à la notion de paternalisme d'Etat. Il désigne une subvention payée par l'Etat à une entreprise non profitable afin de garantir sa survie. La subvention est payée ex-post, quand l'Etat observe les pertes, sans que l'entreprise s'engage à rembourser. La subvention en question peut prendre des formes variées : subventions directes, injection de crédit directement par l'Etat ou par une autre institution, crédits bonifiés, abattements fiscaux. Par ce biais, l'Etat garantit la survie d'entreprises réalisant des pertes chroniques. C'est ce que Schaffer définit par l'expression :

"ex-post bailout of loss-makers resulting from paternalistic preferences of the state."
(Schaffer, 1998, p. 82)

Depuis, le concept couvre de nouvelles significations et a été élargi à d'autres institutions que l'Etat, pour se référer à l'environnement financier de l'entreprise. Dans certains cas, il désigne l'attribution de subventions avec un objectif de maintien de l'emploi (Frydman, Gray, Hessel, & Rapaczynski, 2000). Dans d'autres, il qualifie la croyance ex-ante des entreprises selon laquelle toute perte sera remédiée par l'Etat, ce qui peut amener les institutions à spéculer. Ainsi une banque endettée pourra choisir de s'aventurer dans des placements risqués avec pour but de se débarrasser de ses dettes, sachant que le risque est tout au plus, d'être "un peu plus" endetté (Schaffer, 1998). Kornai lui-même a élargi son concept à toute situation où il y a relâchement de la relation stricte entre les dépenses et les recettes d'une unité économique (Kornai, 1986, p.30).

La contrainte budgétaire molle a une série de conséquences sur le comportement des entreprises : elle affaiblit la capacité de réponse par les prix, elle conduit à des pertes d'efficacité et peut engendrer des excès de demande.

De manière générale, **la contrainte budgétaire molle désigne la faible pression sur une entreprise de son environnement financier, qui ne sanctionne pas son comportement de mauvais gestionnaire, voire au contraire, l'encourage.**

Différentes études empiriques montrent l'impact positif du durcissement de la contrainte budgétaire sur les restructurations des entreprises (Aghion et al., 1997; Berglof & Roland, 1998; Djankov, 1999b). Ainsi un certain nombre de restructurations pré-privatisation sont attribuées à ce facteur (Estrin, 1994; D. Jones & Miller, 1997).

L'étude de la Banque mondiale menée en Roumanie sur un panel de 4 429 entreprises, de 1992 à 1995, montre que le changement de propriété n'a pas eu d'impact sur les performances des entreprises. Par contre, le durcissement de la contrainte budgétaire a été suivi d'effets en faveur d'une meilleure rationalisation des coûts et des licenciements (Coricelli & Djankov, 2001).

Cependant, même si jugée comme importante au regard de la place centrale qu'elle jouait dans les économies socialistes, la contrainte budgétaire n'est pas suffisante pour justifier toutes les restructurations. Elle doit être combinée avec d'autres déterminants comme la privatisation (Frydman et al., 2000). Brana, Maurel et Sgard soutiennent, à partir de l'observation de 420 entreprises russes, que l'accès au crédit est surtout réservé aux entreprises déjà endettées, tandis que les autres sont exclues (Brana, Maurel, & Sgard, 1999). Ainsi l'environnement financier semble-t-il se différencier selon la catégorie d'unité de production : contrainte molle pour les entreprises liées à l'Etat et contrainte dure pour les entreprises *de novo*.

5.3.2. - La concurrence et les signaux des marchés

Estrin montre l'impact positif sur la restructuration de la baisse de la demande intervenue après 1990 sur le marché des *outputs*, ainsi que de la hausse des prix des facteurs de production (Estrin, Brada et al., 1995; Estrin, Gelb et al., 1993, 1995; Estrin & Richet, 1993). Il en est de même de l'étude de Carlin, déjà mentionnée plus haut (Carlin et al., 1995). Afin d'illustrer ce propos, nous pouvons évoquer l'exemple, tiré de notre terrain d'étude, de la Vinalcool de Buzau. Nous avons pu constater comment, en contexte de contrainte budgétaire molle, le marché du vin et l'inadéquation de l'offre avec la demande, ont, *via* la saturation des capacités de stockage, introduit dans l'entreprise la nécessité d'un changement de comportement, et donc un début de restructuration.

Si pour certains auteurs, tel Estrin, ces facteurs de nature économique revêtent une importance égale aux changements de propriété consécutifs à la privatisation (Locatelli, 2001), d'autres au contraire, en avancent leur supériorité (Perevalov, Gimadi, & Dobrodei, 2000). Dans cette ligne de pensée, et sur la base d'une enquête menée en Hongrie sur 8 000 à 117 000 entreprises⁵⁹, sur la période 1988-1997, Major conclut :

"What we found was that it is not private or state ownership that have the largest impact on the companies, but [...] its market position – whether it is a monopoly, an oligopoly or a player on a truly competitive market – have more substantial impact on the company's profitability and other indicators than its ownership structure" (Major, 1999b, p. 107).

Ici, l'accent est mis sur le degré de concurrence et la structure de marché (Richet, 2000).

Le degré d'ouverture aux échanges extérieurs et l'émergence des entreprises *de novo* (Labaronne, 2002b) sont d'autres facteurs ayant un impact direct sur la concurrence, en renforçant plus ou moins la pression concurrentielle. Bonin et Abel montrent, sur la base d'un échantillon de 325 entreprises hongroises étudiées en 1992 et 1995, l'impact positif de l'intensité d'exportation (et donc de l'accès aux marchés étrangers) sur l'innovation (Bonin & Abel, 1998).

A noter que la contrainte budgétaire entre selon nous dans les composantes de la concurrence.

La concurrence est considérée par beaucoup d'études comme un des facteurs clefs de la restructuration comportementale (Carlin et al., 1995; Djankov, 1999b; Gökgür, 1996). Nous citerons pour finir l'étude de Liuhto, portant sur plus de 1 000 entreprises réparties dans 6 pays de l'ex-URSS, qui infirme son hypothèse d'une corrélation entre performances et taille de l'entreprise, mais met en évidence l'importance du dynamisme du marché de production (Liuhto, 2001).

5.4. - Les déterminants relatifs à la structure interne des unités (X)

5.4.1. - Le gouvernement d'entreprise

Nous avons vu, dans le chapitre relatif à la privatisation (le chapitre 2), que le changement de forme de propriété des unités d'entreprises n'est pas suffisant pour induire des restructurations comportementales. Dans les entreprises où il y a séparation des fonctions de direction et de propriété, le gouvernement d'entreprise joue également un rôle déterminant. En

⁵⁹ 117°000 est le nombre total des entreprises considérées par l'étude, qui par ailleurs a approfondi certains aspects auprès de sous-échantillons, le plus petit étant de 8°000 entreprises.

particulier, il apparaît que la domination par des *outsiders* est nettement supérieure en terme d'impact sur les comportements et les performances, qu'un gouvernement d'entreprise dominé par les *insiders* (Estrin, 1998). Ce dernier cas comprend deux situations : la domination directe par la présence dans l'actionnariat et la domination indirecte suite à un actionnariat d'*outsiders* dispersé (Andreff, 1995, 1996a).

Selon la littérature spécialisée, la domination par les *insiders* du gouvernement d'entreprise se traduit le plus souvent par des comportements de survie ou des restructurations défensives (Andreff, 1996b; Richet, 2000). Dans le cas où les salariés sont actionnaires, leur premier statut l'emporte sur le second ; ils s'opposeraient ainsi aux licenciements, seraient attentifs aux prérogatives salariales au dépend de réformes plus profondes de l'entreprise. La limitation de l'accès aux finances externes par manque de capitaux des actionnaires-salariés et la réticence des banques à prêter à de telles entreprises, seraient un deuxième facteur explicatif de l'infériorité de leurs performances (Estrin, 2000).

Parmi les propriétaires *outsiders*, l'impact positif des investisseurs étrangers et de l'investissement direct étranger (IDE) sur les restructurations comportementales est unanimement souligné par la littérature (citons entre autres Labaronne, 2002b; Meyer, 2000; Richet, 2000). Citons également l'étude de Barrel et Holland sur 11 secteurs manufacturiers de Pologne, de Hongrie et de République tchèque, qui relève une augmentation de la productivité du travail en conséquence de l'IDE (Barrel & Holland, 2000). Un effet positif de l'IDE sur l'innovation-produits a été constaté sur un échantillon de 325 entreprises hongroises, suivie de 1992 à 1995 (Bonin & Abel, 1998). Une autre étude concernant 6 500 entreprises hongroises, polonaises et slovènes montre l'impact de l'IDE sur les compétences en marketing en faveur d'une vision long-terme (Fahy et al., 2000).

Un grand nombre de facteurs sont susceptibles d'expliquer cette corrélation positive entre IDE et performances. Tout d'abord, il y a l'apport de capital, fait d'autant plus appréciable que l'épargne domestique est réduite et l'accès aux prêts bancaires rationné pour les entreprises privées. Ensuite, il y a le transfert technologique et, de manière plus globale, le transfert des connaissances, qui comprend également les méthodes managériales (Barrel & Holland, 2000). L'accès aux marchés ou aux réseaux internationaux est également une autre opportunité pour l'entreprise (Estrin et al., 2009; Meyer, 2000). D'autre part, les propriétaires étrangers auraient moins de réticences face à certaines mesures comme les licenciements, du fait qu'ils n'ont pas été soumis au modèle de l'Etat paternaliste. Un autre élément est que les propriétaires étrangers seraient moins permissifs face au *tunneling* (Estrin et al., 2009). Enfin, ils peuvent pallier le manque d'entrepreneurs locaux par des ressources propres : les employés expatriés par exemple (Andreff, 1992, 1993a). L'ensemble de ces atouts expliquent les comportements plus "agressifs" (Major, 1999c) des entreprises privées gouvernées par des *outsiders* étrangers, qui relèvent des restructurations comportementales stratégiques⁶⁰.

⁶⁰ L'IDE joue tant directement sur les comportements des entreprises (C) comme nous venons de le détailler, que de manière indirecte, sur les structures de marché d'une industrie (I). Cet impact peut être positif quand l'ouverture d'un marché augmente la concurrence (Sander, 1995) ou négatif quand les entreprises en question recherchent et atteignent des positions de monopole (Szanyi, 1998). Différentes phases peuvent être observées dans la nature de l'IDE en fonction du développement des marchés et de l'environnement institutionnel (Boudier-Bensebaa & Rizopoulos, 1999).

5.4.2. - Le capital humain

Toutes choses égales par ailleurs, le style managérial est mentionné par la littérature, comme ayant un impact sur les modalités de restructuration et les performances des entreprises, ce, dans la perspective de la privatisation (Aghion et al., 1994), ou après (Brada, 1999; Kleiner, 2000). Les méthodes de management héritées du passé sont souvent observées. Drakulevski a ainsi constaté, sur la base d'un échantillon de 160 entreprises enquêtées en Macédoine en 1998, que dominent les décisions centralisées au dépend du travail en équipe, que les managers sont des techniciens non issus de facultés spécifiques, et enfin, que les relations personnelles sont privilégiées aux dépens des relations professionnelles (Drakulevski, 1999).

Pour la Hongrie des années 1989-1993, Laki met en évidence la sensibilité des managers au prestige et aux considérations morales. Ainsi, dans un contexte économique difficile (celui de la récession postsocialiste), les managers ont adopté une série de comportements d'ajustements : hausse de la production, puis des prix, changement de marchés, réorientation des exportations, accumulation des stocks, *etc.* Ce n'est qu'en dernier recours, qu'ils ont entrepris de licencier. De même, ils ont essayé au maximum d'éviter d'accumuler les dettes inter-entreprises qui risquaient de compromettre les contrats d'affaires et de détruire la confiance des partenaires (Laki, 1994).

Des monographies révèlent également l'impact de la personnalité du manager, qu'il soit étranger ou local. Ainsi Gebert, compare en Russie, une entreprise privatisée, puis reprise quelques années plus tard par des étrangers et une entreprise *de novo* russe. Tandis que dans la première, l'éloignement du top-management des salariés et les licenciements successifs ont fortement démotivé les employés, la seconde jouit d'une forte dynamique de croissance, soutenue par un management transparent, développant la confiance et la motivation des employés (Gebert et al., 1999).

Nous devons cependant préciser que le capital humain (et de manière plus spécifique, sa nature) est une variable peu étudiée par la littérature, comme le mettent en évidence Djankov et Murrell, dans leur méta-analyse :

"in surveying the literature, we also found relatively little evidence on the role of manager incentives." (Djankov & Murrell, 2000, p. 70)

Ce déterminant fait l'objet de moins d'attention et de preuves que l'impact de la privatisation, de la contrainte budgétaire et de la concurrence. Nous confirmerons, dans notre étude du secteur vitivinicole roumain, son impact déterminant sur les trajectoires de restructuration des unités commerciales (cf. le chapitre 8) : l'origine des investisseurs nous apparaîtra comme très importante.

5.5. - Conclusions

La littérature met en évidence et suggère l'existence d'un grand nombre de déterminants de la restructuration des entreprises.

Toutefois, les corrélations établies sont partielles. C'est pourquoi, **un modèle qualitatif qui mettrait en cohérence des différents déterminants de la restructuration** serait utile : pour une meilleure vision d'ensemble, pour éviter les redondances ainsi que pour situer les différents facteurs les uns par rapport aux autres (par exemple, entre la pression concurrentielle et la contrainte budgétaire ou, entre les institutions et le gouvernement d'entreprise, *etc.*). C'est ce que nous nous proposons d'effectuer dans ce travail de thèse qui, dans le cadre de l'élaboration de sa méthodologie de recherche (cf. les chapitres 5 et 6) proposera un **modèle qualitatif des déterminants des restructurations comportementales**.

Nous avons jusqu'ici abordé la restructuration comportementale ainsi que ses déterminants, tels qu'exposés par la littérature. Cependant, ces réflexions ont été développées majoritairement à partir de l'observation du secteur industriel. Notre étude, qui porte sur l'industrie vitivinicole, se raccroche à ces analyses, mais également à celles des restructurations agricole et plus spécifiquement, aux restructurations agraires⁶¹. C'est pourquoi nous nous intéressons, au sous-chapitre suivant, aux spécificités de cette dernière forme de restructuration : la restructuration agraire.

6. - Les caractéristiques de la restructuration agraire

Avant de décrire les caractéristiques de la restructuration agraire et d'en ponctuer les spécificités, nous nous interrogeons sur la pertinence de son étude dans le cadre notre thèse.

6.1. - Pourquoi nous intéresser aux restructurations agraires ?

Notre objet d'étude est le **comportement des unités roumaines de vinification**. Comme nous l'avons explicité dans les chapitres précédents, **nous avons fait le choix fort et original d'étudier l'ensemble de l'industrie vinicole et non de nous limiter à sa partie commerciale et industrielle, ou encore aux seules entreprises privatisées**, contrairement à la plupart des études relatives aux restructurations comportementales (Djankov & Murrell, 2000).

En continuité avec le découpage du secteur productif socialiste, un grand nombre d'unités de production roumaines post-1990 intègre la production de vin avec celle de raisins. L'association des activités viticoles et vinicoles au sein d'unités économiques, nous amène à les qualifier du terme : "**unités vitivinicoles**". En Roumanie, nous estimons qu'entre 75 % et 90 % du vignoble relève d'unités intégrées⁶². Il ne s'agit donc pas d'un épiphénomène mais d'une réalité qui mérite toute notre attention.

Au regard de la difficulté d'accéder aux données relatives à la production vinicole, l'entrée par le foncier (et l'activité viticole des unités) nous est apparue comme l'option méthodologique la plus appropriée pour ces unités intégrées.

C'est au regard de ces réalités (d'une part, l'importance des unités intégrées vitivinicoles occupée dans le secteur vinicole roumain et, d'autre part, la plus grande facilité d'accéder aux données viticoles que vinicoles), que nous nous intéressons au foncier et à la restructuration agraire.

⁶¹ Le mot "agraire" provient du latin *ager*, qui désigne le champ cultivé, espace complémentaire à celui des jardins (*hortus*), des pâturages (*saltus*) et de la forêt (*silva*). La restructuration agraire se réfère aux changements qui touchent au foncier : la répartition des terres, les modes d'appropriation et d'utilisation de celles-ci, etc.

⁶² Les estimations sont tirées des chiffres du Ministère de l'agriculture (1998-2001), ainsi que des données du recensement général agricole de 2002. L'importante marge de cette estimation est due à des sources différentes. Ainsi, tandis qu'en 2002, le Ministère estimait la surface totale en vignes productives autour de 245 000 ha, le recensement fixait cette surface à 177 000 ha. Il faut attendre les résultats définitifs du recensement général de 2010-2011 pour avoir, à ce sujet, des données actualisées. Les données provisoires permettent d'estimer à 84 % la part des unités intégrées en 2009. Les données 2010 du Ministère de l'agriculture confirment ce taux.

La catégorie des unités vitivinicoles couvre plusieurs types d'unités :

- (1) les minifundia ;
- (2) les exploitations familiales ;
- (3) les noyaux des ex-IAS (les entreprises agricoles d'Etat) ou fermes d'Etat ;
- (4) dans une moindre mesure, les sociétés commerciales viticoles qui poursuivent une stratégie d'intégration partielle.

Nous décrivons ci-après chacune de ces types d'unités intégrées⁶³.

Nous appelons "**minifundia**" les unités qui détiennent une surface moyenne de vignes comprise en 0,1 et 0,2 hectares, et qui vinifient le raisin sur l'exploitation à des fins d'autoconsommation. La réalité des minifundia est tardivement reconnue en Roumanie tandis que sa définition reste peu partagée. Elle apparaît dans les plans nationaux de développement rural, élaborés dans le cadre du processus d'intégration à l'Union européenne (M.-L. Ghib & Berriet-Sollic, 2008). Le document de 2008 définit ainsi les exploitations de subsistance comme étant inférieures à 2 UDE⁶⁴, tandis que les exploitations de semi-subsistance sont comprises entre 2 et 8 UDE et les exploitations commerciales sont supérieures à 8 UDE. Notre approche est davantage fonctionnelle, avec une définition qui repose sur les débouchés de leur production : 100 % aux fins d'autoconsommation. Avant les données du recensement, nous avons estimé leur importance à 1,2-1,5 millions d'unités qui occupaient 71 % des surfaces (Ciolos-Villemin, 2004). Le recensement général agricole (RGA) de 2002 (INS, 2004), dont les données ont été rendues publiques en 2004, nous ont permis de préciser ces données : **1,1 millions de minifundia vitivinicoles occupent 70 % des surfaces viticoles.**

Les **exploitations vitivinicoles familiales** sont également concernées par la problématique de la "restructuration agraire". Cette catégorie comprend tant des exploitations de semi-subsistance, de taille moyenne de 0,5 ha, que des exploitations commerciales, de taille moyenne égale à 1,8 ha. Elles sont environ 12 000.

La troisième catégorie d'unités intégrées est celle que nous avons désignée par l'expression "**noyaux des IAS**". Le terme de IAS provient du roumain *Intreprindere agricole de Stat*, littéralement, entreprise agricole d'Etat. Il s'agit de l'équivalent des sovkhozes russes. Selon les données du Ministère de l'agriculture roumain, les fermes d'Etat occupaient en 2001 15 % des surfaces viticoles, avec des surfaces de plusieurs centaines d'hectares⁶⁵.

La dernière catégorie comprend quelques unités de transformation socialistes privatisées, des **ex-Vinalcool, qui suivent une stratégie d'intégration**, comme nous le détaillerons au chapitre 9. Leur occupation du terroir viticole est anecdotique.

De ces quatre catégories, seules les deux dernières (les noyaux de IAS et certains Vinalcools) peuvent être abordées selon la typologie des restructurations comportementales proposée pour les entreprises privatisées par la littérature (restructuration passive, défensive, prédatrice et stratégique). Les minifundia et les exploitations familiales ne relèvent pas de la même catégorie analytique. C'est pourquoi, au regard de leur lien étroit avec le foncier, nous nous intéressons à la restructuration agraire.

⁶³ Une présentation approfondie de ces unités et de leur comportement est effectuée aux chapitres 8 et 9.

⁶⁴ Une unité de dimension économique (UDE) correspond à 1 200 euros de marge brute par an.

⁶⁵ La rétrocession post-2000 de terres IAS rend difficile aujourd'hui leur évaluation. Les structures commerciales édifiées à partir des noyaux des IAS, louent en effet également des terres ou en ont acheté.

6.2. - La restructuration agraire *versus* la restructuration industrielle

Ce paragraphe interroge les spécificités de la restructuration agraire en comparaison avec la restructuration industrielle. Il concerne les deux premiers types d'unités intégrées : les minifundia et les unités artisanales, qui couvrent à elles deux, environ les trois quarts de la surface viticole roumaine.

Au contraire de la restructuration industrielle, **la restructuration agraire**, via la réforme des unités agricoles socialistes coopératives (équivalent des kolkhozes russes), **s'est effectuée simultanément avec le transfert de propriété et d'autres restructurations** :

"Les programmes de privatisation dans l'industrie ont sciemment évité de prévoir la restructuration des entreprises avant leur privatisation, préférant opter pour une privatisation rapide et laisser aux nouveaux propriétaires le soin de restructurer [tandis que les réformes agricoles relèvent de la] nécessité de procéder simultanément aux restructurations et aux transferts de propriété." (Brooks & Lerman, 1994, p. 26)

La privatisation, qui est un aspect de la restructuration, s'est effectuée suivant les cas par restitution ou par distribution (Csaki & Lerman, 1997; Swinnen, Buckwell, & Mathijs, 1997). La restitution relève d'un souhait de justice historique à l'égard des anciens propriétaires, qui ont été expropriés sous le régime communiste. La distribution quant à elle procède d'un désir d'équité et d'indemnisation des agents qui ont contribué à la création de valeur (par exemple, les coopératives). En Roumanie, la **restitution** a été la règle, avec une limite supérieure des terres redistribuées, initialement à 10 hectares pour les terres issues des coopératives agricoles de production (ex-kolkhozes) et 50 hectares pour les terres issues des IAS. Les plafonds ont ensuite été élevés, avant d'être éliminés en 2005. La **distribution** est venue en complément en faveur des anciens membres des coopératives, vétérans de guerre, *etc.*⁶⁶. Pour faire métaphore, la privatisation agricole équivaut à une privatisation industrielle "par appartements" ; le résultat en est un éclatement de la propriété et une forte parcellisation du foncier.

Le transfert de propriété s'est accompagné de :

- la restructuration légale : la définition du statut des nouvelles formes d'exploitation du foncier ;
- la restructuration financière : l'apurement des dettes des coopératives et la soumission des nouvelles unités à la contrainte budgétaire dure ;
- la restructuration organisationnelle : le démantèlement des coopératives et la distribution du foncier et des actifs.

Pour certaines unités, comme en Roumanie, les "sociétés agricoles" et les "associations familiales", mais aussi, les fermes d'Etat, se pose également le problème de la restructuration du gouvernement d'entreprises (Amblard, 2006; Amblard & Colin, 2006; Mathijs, 2000; Mathijs & Vranken, 2000; Sarris et al., 1999). Cependant, le minifundia et les exploitations vitivinicoles familiales sont des exploitations individuelles et donc échappent à cet aspect. La convergence de la propriété et de la gestion est une autre caractéristique forte des agricultures du monde (Mazoyer, 2002).

Certaines études témoignent que la redistribution foncière n'a pas toujours été accompagnée par une restructuration organisationnelle (Sarris et al., 1999), que ce soit du fait de réticences politiques (Koleva, 2002; Swinnen et al., 1997) ou d'autres facteurs. Par exemple, Meurs et Spreeuw (1997), sur la base d'un suivi de 600 ménages bulgares, en 1991

⁶⁶ Nous détaillons le contenu des réformes foncières au chapitre 7.

et 1994, montrent que 54 % des personnes interrogées pensaient donner les terres qu'ils venaient de recevoir, aux structures collectives.

En ce qui concerne la Roumanie, nous pouvons dire que la distribution foncière s'est vraiment accompagnée d'une restructuration organisationnelle, comme l'atteste le fort pourcentage d'unités privées viticoles (sur trois quarts des surfaces). Les noyaux "reconstitués" de propriété collective (les sociétés agricoles et les associations familiales) occupent de faibles surfaces, en diminution, comme le révèlent les statistiques ministérielles : elles occupaient 9,7 % des surfaces viticoles en 1992, 5,9 % en 1995 et 3,7 % en 2000.

Ainsi nous retiendrons que pour nos deux catégories d'unités, les minifundia et les exploitations vitivinicoles artisanales, la privatisation, la redistribution foncière et une grande partie des restructurations relevant de l'Etat ont lieu de manière simultanée. Dans ce contexte, notre intérêt se porte sur les restructurations comportementales post-privatisation⁶⁷.

Voyons ce qu'il en est des **déterminants** de la restructuration agraire, et s'ils peuvent se décliner selon les variables "E" (les conditions de base), "I" (l'environnement de sélection) et "X" (la structure interne des unités agricoles).

6.3. - Les conditions de base (E) de la restructuration agraire

6.3.1. - Les incertitudes de l'environnement économique

Une première condition de base mentionnée par la littérature est l'**incertitude de l'environnement économique** des économies postsocialistes (Meler, 1997; Swinnen & Macours, 2000), qui se rajoute à l'**incertitude propre aux marchés agricoles**. Avant d'aborder les spécificités des économies en transition, nous nous attarderons de manière préalable, aux spécificités du secteur agricole.

Certaines analyses qui se rapportent spécifiquement au secteur agricole⁶⁸, indifféremment des zones géographiques, soutiennent en effet que l'activité agricole est soumise à de forts risques. Cette intense incertitude est à l'origine de structures de marché (I) et de comportements spécifiques (C). C'est une des justifications de l'existence des politiques agricoles⁶⁹ (Bureau, 2007; Dufumier, 1986). Ainsi, dans ses travaux, Boussard soutient que l'existence d'aléas climatiques se traduit, en condition de marché libre (*i.e.* sans interventions) par de telles fluctuations des prix, que seul un petit nombre d'exploitations est capable de se maintenir sur le marché. La modélisation montre qu'on arrive alors à moyen terme, à une situation d'équilibre "bas", où l'offre est réduite, et les produits agricoles sont très chers (Boussard, 1987, 1992). Le consommateur est ainsi pénalisé.

⁶⁷ Comme pour les restructurations industrielles, la restructuration agraire organisationnelle se poursuit après la privatisation, du fait des choix des dirigeants des unités agricoles (variable interne) mais aussi des forces du marché (variable externe) : l'ajustement de la taille et de forme des exploitations correspond au *downsizing* des restructurations industrielles.

⁶⁸ Mentionnons ici le courant de l'économie rurale qui se démarque par sa "*volonté systématique d'expliquer aux lecteurs que l'activité agricole ne peut-être abordée comme un simple chapitre de l'économie générale*" (Milhau & Montagne, 1968, p. 1).

⁶⁹ Les politiques agricoles sont également liées aux fonctions multiples de l'agriculture : par exemple, produire des biens de consommation et intermédiaires, promouvoir un développement rural équilibré, répondre aux préoccupations environnementales, etc. (Buckwell, 1997).

L'**incertitude climatique** est un des premiers facteurs de l'incertitude agricole. Elle est cependant atténuée par le recours à certaines technologies. Ainsi l'utilisation des pesticides et des herbicides est-elle susceptible de diminuer les risques d'endommagement des récoltes suite à des conditions météorologiques particulières. Cependant, le sous-développement et les imperfections des marchés des intrants (par exemple, du fait de monopoles ou d'oligopoles), et du marché financier (l'offre de crédits), propres aux économies postsocialistes, ne jouent pas en faveur d'une diminution des risques, voire les amplifient. Un exemple intéressant et illustrant ce propos nous est fourni par l'étude de 600 ménages bulgares, réalisée par Meurs et Spreeuw en 1992 et 1994 (Meurs & Spreeuw, 1997). Malgré la redistribution des terres, 54 % des ménages interrogés souhaitent redonner leurs terres à des structures collectives. Les auteurs argumentent qu'il ne s'agit pas d'un choix idéologique mais bel et bien d'un comportement d'aversion au risque, sachant que les anciennes structures collectives sont plus à même que les exploitations privées d'accéder aux intrants et de vendre la production, du fait de l'existence d'une économie de réseaux (Rizopoulos, 1999b).

A l'incertitude climatique, s'ajoutent les incertitudes d'ordre économique. Pour les biens alimentaires de base, la rigidité de la demande (du fait de besoins minimaux incompressibles et de la capacité maximale d'ingestion d'un estomac), quelquefois combinée avec une certaine rigidité de l'offre, sont à l'origine de fortes fluctuations des prix des denrées agricoles. L'effet King, selon lequel une certaine variation des quantités produites, se traduit par une variation plus grande des prix est une autre particularité qui pousse à la surproduction et à un effondrement des prix, dommageable pour les revenus et la survie des exploitations agricoles. En effet, les exploitants sont tentés, face à une baisse des prix au cours d'une année n , à produire davantage l'année $n+1$, pour compenser leur perte de revenu. Cependant, l'afflux de production de l'année $n+1$ conduit à une baisse des prix encore plus importante, qui n'est que très partiellement couverte par la hausse de production :

$$P_n \times Q_n > P_{n+1} \times Q_{n+1} \text{ avec } P_n > P_{n+1} \text{ et } Q_n < Q_{n+1}$$

Selon cet angle de vue, une mauvaise année du point de vue de la quantité totale des récoltes est plus profitable pour les agricultures qu'une année abondante, qui s'associe à un effondrement des prix (Badouin, 1971; Miclet, Sirieix, & Thoyer, 1998).

Si les déséquilibres caractérisent beaucoup de marchés agricoles du monde entier, on relèvera, que pour les économies en transition, l'impact du déséquilibre offre-demande, a été spectaculaire au début des années 90 (Blotnicki, 1993; Pouliquen, 1993a, 1993b). La production agricole a chuté de manière vertigineuse et le niveau de 1989 n'a été retrouvé qu'en 1994 en Albanie, et beaucoup plus tardivement dans les autres pays d'Europe centrale et orientale (Swinnen & Macours, 2000). A la fin de la première décennie de la transition, la Roumanie oscillait ainsi autour de 90 % de son niveau 1989. L'étude économétrique menée par Swinnen et Macours attribue cette chute de production (C), pour 10 %, à l'incertitude (E).

Aux incertitudes climatiques et économiques, s'ajoutent celles politiques (Miclet et al., 1998). En contexte d'information imparfaite et de non prise en compte des externalités par les marchés, qui caractérisent la plupart des agricultures mondiales, les politiques agricoles visent à pallier les "défaillances du marché" (Bureau, 2007; Dufumier, 1986, 2004). D'autres objectifs non marchands peuvent se greffer à la politique agricole, comme "le droit (Commission européenne, 2010) de se nourrir soi-même" (Pisani, 2004) ou l'importance sociale et territoriale de l'activité agricole (Commission européenne, 2010; Lacombe, 2002). Ce faisant, une intervention d'Etat vient elle aussi avec ses défaillances. Elle peut être également une autre cause d'incertitude, du fait des fluctuations des objectifs et des modalités du soutien.

6.3.2. - Les imperfections des marchés

Là aussi, il existe des imperfections des marchés agricoles auxquelles s'ajoutent les imperfections des marchés des économies en transition.

Parmi les imperfections des marchés agricoles, mentionnons :

- un marché foncier caractérisé par son manque de "fluidité" du fait d'un fort attachement à la terre (Badouin, 1971; Miclet et al., 1998). C'est ainsi qu'un exploitant ne quittera que difficilement sa ferme, même en situations économiques difficiles. Mais une fois son activité délaissée, il ne reviendra pas, même si les conditions économiques sont redevenues favorables. Souvent on constate un attachement patrimonial fort qui va à l'encontre des logiques économiques ;
- un marché du travail salarié, qui, lui aussi manque de fluidité, du fait des besoins saisonniers de travail et qui génère des aléas moraux (Eswaran & Kotwal, 1986) ;
- un marché du capital constitué d'institutions bancaires qui hésitent à investir le champ agricole, du fait des risques plus élevés que ceux d'autres secteurs. L'accès difficile aux crédits des couches défavorisées de la population donne lieu à toute une réflexion en termes de microcrédit et plus largement, de microfinance (Dowla & Barua, 2008; Nowak, 2009, 2010; Wampler, 2009).

A ces imperfections s'ajoutent celles inhérentes aux économies en transition. Ainsi la quasi-absence des systèmes d'assurances (Davis & Gaburici, 1998) ne permet pas de diminuer l'impact des risques climatiques et économiques. L'imperfection du marché du crédit (Davis & Gaburici, 1998; Heidhues, Davis, & Schrieder, 1998; Koford & Tschögl, 1999) et des autres facteurs ou biens intermédiaires (engrais, pesticides, etc.) est une autre limite au développement des unités agricoles (Csaki & Lerman, 1997; Gabrish & Werner, 1998; Khorokhorin, 1999; Mathijs, 2000; Mathijs & Swinnen, 1998; Thiele & Brodersen, 1999). Laurence Amblard, dans ses travaux de thèse sur la Roumanie (la région d'Alba, en Transylvanie) montre comment l'imperfection des marchés est à l'origine d'une grande variété de formes organisationnelles et contractuelles, ainsi qu'un rapport de force inversé (*reverse tenancy*) entre propriétaires de terres et les exploitants (Amblard, 2006; Amblard & Colin, 2009).

6.3.2. - D'autres conditions de base

Une autre condition de base (E) qui peut influencer la restructuration agraire comportementale (C) repose sur les **caractéristiques des produits agricoles**, qui déterminent une demande et une offre plus ou moins élastiques et qui impactent ainsi les modalités de fonctionnement des marchés (I). Ainsi la vigne, parce qu'il s'agit d'une plante pérenne, présente une offre très inélastique, ce qui explique en grande partie les crises du secteur vitivinicole (Bartoli, 1977; Bartoli & Boulet, n.d.; Bartoli et al., 1987; Milhau & Montagne, 1968). Il faut en effet cinq années à une vigne pour entrer en production. Le cycle de production varie ensuite de plusieurs dizaines d'années (de 20 à 40 en Roumanie, selon les types d'unités). La situation des marchés peut être ainsi très différente, entre le moment de la décision de plantation et de l'écoulement de la production sur les marchés. Si une année *n*, le marché des vins est favorable, un grand nombre d'exploitants peuvent décider de planter des vignes. Cinq années plus tard, leur arrivée groupée sur le marché peut déséquilibrer les marchés par excès d'offre ce qui entraîne une surproduction avec une forte baisse des prix. Le viticulteur est alors dans l'impossibilité d'amortir les investissements conséquents consentis pour la plantation (entre 10 000 et 25 000 euros par hectare en Roumanie).

Les caractéristiques différenciées des produits agricoles expliquent l'existence des organisations communes de marchés (OCM) de la politique agricole commune. Les OCM regroupent les instruments et les mécanismes spécifiquement mis en œuvre par produit ou par groupe de produits : il existe ainsi une OCM vin, une OCM fruits et légumes, etc.

Une condition de base propre aux marchés agricoles est l'effet de "ciseau des prix", *i.e.* la baisse relative du prix des produits agricoles rapporté aux prix des consommations intermédiaires (*inputs*). Ce phénomène pèse lourdement sur les unités agricoles (Blotnicki, 1993; Coll., 2003-2004; Loyat, 2003). En Russie le prix des intrants et services a augmenté de 8 850 fois, à comparer avec le prix des produits qui n'a augmenté sur la même période que de 2 000 fois (Zakharov, 1999).

Nous nous posons, ici, la question des perspectives d'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne sur l'environnement économique : ont-elles joué, dans les années 2000, en faveur d'une réduction des incertitudes ? Du côté de l'UE, le processus d'élargissement à l'Est relevait, dans les années 2000, d'un défi sans précédent, de par sa taille et de par le niveau économique des pays candidats. Il n'était pas sans poser des questions relatives à l'évolution d'une Union européenne -approfondissement *versus* élargissement (Brabant van, 1998b)-, dont les règles de fonctionnement sont complexes :

"The EU is a club with complex rules and regulations, by no means limited to market access, to which aspiring members must be willing to subscribe in full and be able to live up to (almost) in full, after passing other admission tests that may well not be explicit in the recorded rules of game." (Brabant van, 1998a, p. 2)

Cependant, si les incertitudes n'étaient pas absentes du processus et des modalités de l'adhésion (pour rappel, cf. le chapitre 1 et Commission européenne, 1995b; Pouliquen, 1997b, 1998, 1999, 2001a; Tangermann, Josling, Kelch, & Liapis, 1998), l'élargissement offrait un horizon stimulant aux pays candidats et permettait d'atténuer un certain nombre d'incertitudes, de donner une ligne directrice aux réformes, tout en apportant divers soutiens dans ce sens. C'est ainsi que les trajectoires d'évolution des pays candidats à l'UE se sont différenciées de plus en plus nettement de celles des ET n'ayant pas cette perspective. Carlin, Estrin et Schaffer ont mené une étude sur une moyenne de 200 entreprises par pays, pour la Pologne, la Roumanie et l'Espagne, afin de comparer leur comportement et leurs performances en relation avec l'évolution du processus d'adhésion (Carlin, Estrin, & Schaffer, 2000). Ils observent un alignement aux critères d'une économie de marché, concomitant avec le transfert de l'acquis communautaire⁷⁰, ce qui montre l'impact du processus d'adhésion sur les entreprises. Cependant, cette variable agit de manière différenciée sur les entreprises d'un même pays. Ainsi, les perspectives de l'adhésion à l'UE, ont-elles agi sur les entreprises des ET, davantage dans le sens d'une différenciation internationale qu'intra-nationale.

En conclusion, la restructuration agricole se déroule dans un environnement perturbé et à haut risque, résultant des incertitudes propres à l'activité agricole ainsi que de celles de la transition : risques climatiques, risques économiques auxquels s'ajoutent

⁷⁰ Pour rappel, l'acquis communautaire recouvre "l'ensemble des politiques et mesures de l'Union " (Commission européenne, 1997b, partie 2, paragraphe 1), " tel qu'exprimé dans le traité, le droit dérivé et les politiques de l'Union " (Commission européenne, 1998b, Introduction, paragraphe a). Il s'agit du "cadre juridique et institutionnel, (...) qui permet à l'Union de concrétiser ses objectifs " (Commission européenne, 1998b, chapitre B, paragraphe 3). Dans le cas de l'enquête présente, des principes réglementaires relatifs à l'entreprise ont été passés en revue, tels le temps de travail, l'égalité de paiement, la sécurité sur les lieux de travail, le suivi et la certification.

l'incertitude légale et politique, ainsi que l'imperfection des marchés des facteurs et des biens intermédiaires (Csaki & Lerman, 1997; Mathijs, 2000; Mathijs & Swinnen, 1998; Stiglitz, 1993). Ces caractéristiques pèsent sur les comportements des agents économiques ayant une aversion au risque, comme nous allons le voir par la suite. Les perspectives de l'adhésion à l'UE agissent dans le sens d'une réduction des incertitudes, mais d'une manière indifférenciée selon les catégories d'unités.

6.4. - L'environnement concurrentiel et les structures de marché (I)

6.4.1. - La concurrence et la contrainte budgétaire

Parmi les structures de marché et l'environnement concurrentiel cités par la littérature qui ont un impact sur les comportements des unités agricoles (C), on retrouve les déterminants évoqués pour les structures industrielles, comme la contrainte budgétaire (Swinnen & Macours, 2000) et le degré de concurrence sur le marché des produits agricoles. Sur ce second point, de nombreuses études mettent en évidence l'existence de monopsones qui mettent en difficulté certaines catégories d'unités, en particulier, les petites exploitations individuelles (Davis, 1997; Davis & Gaburici, 1998; Meurs & Spreeuw, 1997). La position dominante des entreprises de transformation leur permet de recueillir des rentes auprès des producteurs. On pourra citer les retards voire rétention de paiements, dont l'impact est amplifié par la forte inflation (Gow & Swinnen, 1998) ou l'imposition des paiements en cash (Swinnen, 1998). Ces constats, propres aux économies postsocialistes, rejoignent ceux des économies de marché où les rapports de force non homogènes le long des filières agricoles, en particulier entre une offre agricole atomisée et une transformation-distribution plus concentrée, détermine des gains de productivité vers l'aval aux dépens de l'amont (Bureau, Butault, Hassan, Lerouvillois, & Rousselle, 1991).

6.4.2. - Le dualisme des structures agraires des PECO

Une caractéristique spécifique des économies postsocialistes d'Europe centrale et orientale est l'existence quasi-généralisée dans les économies en transition d'une structure agraire dite bimodale, duale ou bipolaire. L'encadré III.2 ci-après s'interroge sur la manipulation alternative de ces termes ; nous les utiliserons de manière équivalente dans ce point, tandis que nous qualifierons le cas roumain de bipolaire, du fait d'une structure agraire plus marquée et située aux deux pôles extrêmes de l'échelle des tailles.

Le dualisme, la bimodalité et la bipolarité désignent la coexistence de deux catégories de structures agraires : les petites exploitations et les grandes exploitations, tandis que les exploitations de taille intermédiaire sont quasi-absentes, comme le résumait Mathis et Noev ou Kostov et Lingard :

"Present-day Central and East European agriculture is characterized by a bimodal farm structure with a very large number of small-scale individual farms and a small number of large farms organized in a corporate or cooperative way. More than ten years after the transition began, markets have not yet fully developed, and market-based middle-sized farms are rare." (Mathijs & Noev, 2004, p. 73)

"In many CEECs there exists a bimodal farm structure comprising a small number of very large productive units, co-operatives, private farming companies, informal associations and partnerships and a very large number of small-scale farms." (Kostov & Lingard, 2002, p. 83)

Encadré III.2. - Les structures agraires des PECO, entre bimodalité, dualité et bipolarité

Nous vous proposons ici les résultats d'une recherche bibliographique et sémantique au sujet de l'utilisation des termes de bimodalité, de dualité, et de bipolarité, dans la littérature relative aux pays d'Europe centrale et orientale. Nous nous demandons s'il s'agissait d'une définition équivalente ou si ces termes désignaient des phénomènes distincts.

Le terme de **bimodal** se réfère à la distribution statistique des exploitations selon leur taille ; il désigne l'existence de deux groupes de taille non contigus. Nous l'avons trouvé surtout dans la littérature en langue anglaise, comme référence claire à la statistique, comme dans l'expression "*bimodal firm size distribution*" (Hughes, 1998, p. 6) ou comme caractérisation des structures agraires : "*bimodality of structures*" (Hughes, 1998, p. 8) ou "*bimodal structure*" (Kostov & Lingard, 2002, p. 83).

La référence à la **dualité** des structures agraires ou au dualisme, se retrouve tant dans la littérature en langue anglaise qu'en langue française, mentionnons pour exemple, de manière non exhaustive :

- "*dual production structure*" (Sarris et al., 1999, p. 305) ;
- "*dualism of structures*" (Mathijs & Noev, 2004, p. 73) ;
- "agriculture duale" (Bafoil, Guyet, L'Haridon, & Tardy, 2003-2004, p. 28) ;
- "dualisme des structures agraires" (Pouliquen, 2000b, pp. 46-47), pour désigner la situation en Russie.

Pouliquen, Catherine Darrot utilisent de manière alternative, les termes de dualité et de bipolarité, avec une plus grande occurrence cependant de la première expression (Darrot, 2008; Pouliquen, 2000b, 2001a). Il semble que polarité relève essentiellement de la littérature française.

Nous concluons que l'utilisation des termes de bimodalité, dualité et bipolarité désigne dans la littérature de spécialité le même phénomène de coexistence de structures agraires, de taille très différente.

Selon nous, par rapport aux termes de bimodalité et de dualité, la bipolarité présente un élément informatif supplémentaire, à savoir l'éloignement extrême des catégories de taille des exploitations, au niveau des deux pôles du gradient de taille : les très petites exploitations et les très grandes sociétés commerciales. Il caractérise ainsi bien la situation roumaine ; c'est pourquoi nous avons privilégié, dans ce cas, l'utilisation du terme de bipolarité.

Cette problématique m'a été révélée par l'article de Alexander H. Sarris, Tomas Doucha et Erik Mathijs, publié dans la revue de référence *European Review of Agricultural economics*, et intitulé : *Agricultural restructuring in central and eastern Europe: implications for competitiveness and rural development* (1999). La question de la dualité des structures agraires et de sa pérennité constitue le cœur de la problématique de l'article.

D'autres publications antérieures ont abordé le sujet, sans cependant le considérer comme une caractéristique forte des économies postsocialistes. Citons, la publication de Czaki et Lerman (1997) qui analysent la réforme foncière et la restructuration agraire et font le constat que les résultats escomptés n'ont pas été obtenus. Ces auteurs postulent la coexistence de structures différentes pour l'avenir :

"The future agriculture in the region [East Central Europe and CIS] will be characterized by the coexistence of private farms, restructured cooperatives, commercial farms of various sizes, and part-time subsistence farms." (Csaki & Lerman, 1997, p. 428)

Nous pouvons également citer les travaux de Hughes (par exemple, 1998) qui s'intéressent au changement structurel des exploitations, et plus précisément aux changements de taille.

Sarris, Doucha et Mathijs mettent en évidence un double dualisme des structures agraires (cf. le tableau III.3 ci-après). Tout d'abord, un premier dualisme apparaît *via* le gouvernement des unités agraires et la dichotomie "entreprise agricole *versus* exploitation individuelle" (cf. la première ligne du tableau relative au "mode de gouvernement"). Ensuite, une seconde fracture apparaît, au sein des exploitations individuelles (cf. la seconde ligne du tableau), entre les unités de petite et de grande taille (Sarris et al., 1999).

Tableau III.3. - Poids et qualité des différentes catégories d'unités agricoles en République tchèque, Bulgarie, Hongrie et Roumanie

	Nature de la dualité	République tchèque (1997)	Bulgarie (1996)	Hongrie (1994)	Roumanie (1995)
Mode de gouvernement (P et E)	Forme sociétaire <i>(P et E)</i>	S : 64 % Fermes d'Etat (0,5 %) Coopératives (40 %) Société à capital mixte (12 %)	S : 60 % Fermes d'Etat (20 %), Coopératives (40 %)	S : 84 % Sm : 1 800 ha	S : 40 % N : 0,5% Fermes d'Etat (15 %), Sociétés agricoles et "associations familiales"
	Forme Individuelle <i>(P)</i>	S : 25 %	S : 40 % Entreprises agricoles et exploitations individuelles	S : 16 %	S : 60 % "gospoderie individuelle" (i.e., exploitations ou ménages)
Exploitations Individuelles (P)	TOTAL Nombre	27 000	1,8 millions Sm : 1,5 ha	1,5 millions Sm : 0,57 ha	3,6 millions Sm : 2,2, ha
	Petites	Sur plus de 10% des surfaces totales sont des exploitations T < 3 ha	1,3 millions T < 0,5 ha, S : 7 %	T < 0,5 ha N : 77 % S : 4 %	T < 5 ha N : 90% S : 42 %
	Grandes	<i>n.d.</i>	3500 exploitations T > 10 ha Sm : 510 ha	Sf : 12 %	T > 5 ha 18 % de la surface pour 10 % du nombre Sm : 6 ha.

Légende :

- P Propriété privée
- E Propriété d'Etat
- S Surface totale
- Sm Surface moyenne
- N Nombre d'exploitations
- T Taille des exploitations

Source : d'après Sarris, Doucha et Mathijs (1999)

Même si elles sont partielles, les données fournies par Sarris *et al.* ont révélé qu'une part importante des surfaces sont occupées par des formes sociétaires de grande taille. Ainsi en Hongrie, en 1994, 84 % des terres étaient occupées par des unités d'une taille moyenne de 1 800 ha tandis que le reste des surfaces était occupé par des exploitations individuelles d'une taille moyenne inférieure à 0,6 ha. En Roumanie, 40 % des terres étaient occupées en 1995 par 0,5 % des unités agricoles de nature sociétaire (les fermes d'Etat, les sociétés agricoles et associations familiales, créées à partir des ex-kolkhozes ou coopératives agricoles de production).

Cette dualité n'empêche pas une diversité de formes intermédiaires comme le soutient Catherine Darrot dans sa thèse relative à la Pologne. Sur la base d'une importante recherche de terrain (quarante monographies réalisées dans les voïvodies de Podlasie, Małopolska, Mazovie et Wielkopolska), elle met en évidence l'existence d'un pôle, qui ne relève ni des exploitations orientées vers la satisfaction des besoins familiaux, ni du pôle des unités commerciales spécialisées (Darrot, 2008). Cette étude, comme celle de Bafoil (Bafoil et al., 2003-2004) attire l'attention sur une lecture trop superficielle du dualisme des structures. Nous en prendrons compte dans notre analyse, via la réalisation d'une typologie fine des exploitations familiales selon leurs objectifs et leurs moyens de production (cf. le chapitre 8).

Une première explication du dualisme des unités agricoles est à rechercher dans l'héritage des régimes socialistes (Beckmann & Hagedorn, 1995; Hughes, 1999; Landesmann & Szekely, 1995a) ; ce que nous appellerons ultérieurement, les "facteurs hérités du passé". Afin d'illustrer ce propos, le tableau III.4 ci-dessous compare la situation d'avant et d'après 1990, pour trois pays d'Europe centrale et Orientale (PECO). Les surfaces moyennes des sovkhozes, des kolkhozes, des lopins de terre, en 1980, sont mises en parallèle, avec les surfaces moyennes des fermes d'Etat, des coopératives et des exploitations individuelles, en 1994. Nous voyons que les coopératives, et dans une moindre mesure, les fermes d'Etat ont conservé de grandes tailles, de plusieurs centaines voire de milliers d'hectares tandis que la taille des exploitations individuelles s'élève à quelques dizaines d'hectares.

Tableau III.4. - Evolution de la taille des unités agricoles par catégorie avant la réforme (1980) et après la réforme (1994)

		Fermes d'Etat	Kolkhozes / Coopératives	Lopins/ Fermes
République tchèque	Pré-réforme	6 261	2 561	4
	Post-réforme	498	1 430	34
Slovaquie	Pré-réforme	5 162	2 654	0,3
	Post-réforme	1 695	1 563	27
Bulgarie	Pré-réforme	2 100	4 000	0,4
	Post-réforme	325	953	1

Source : d'après Hughes (1998).

6.4.3. - La bipolarité des structures roumaines agraires et viticoles

L'estimation de la bipolarité agraire et viticole roumaine a reposé, jusqu'en 2004, sur des données officielles rares et peu fiables ; il s'agissait de données estimatives, obtenues sur une base déclarative au niveau départemental, puis agrégées au niveau national. Ainsi les chiffres fournis par la Commission européenne (cf. le tableau III.5 ci-après) faisaient le diagnostic que 12 % des surfaces étaient occupées par un petit nombre d'exploitations (moins de 1 %) de plus de 1 000 ha tandis que plus de 80 % des exploitations (3,2 millions) avaient moins de 5 hectares (39 % des surfaces). On observe une petite divergence avec les chiffres du tableau précédent qui signalait 90 % d'exploitations occupant 42 % des surfaces. Ces chiffres laissaient présager l'existence d'une catégorie d'exploitations moyennes, de 5 à 20 ha, qui réunirait 18 % des exploitations et occuperait 50 % des surfaces. Nous allons voir ce qu'il en est à la lumière d'autres données postérieures et plus fiables.

Tableau III.5. - Répartition des structures agricoles roumaines par classe de taille, 1997

Classe de surfaces (ha)	Nombre d'exploitations		Etendues des surfaces agricoles occupées par les exploitations	
	Nombre	%	Surface (ha)	%
Moins de 1	1 612 221	40,9	626 170	6,0
1 à 5	1 621 140	41,0	3 366 471	32,0
5 à 10	424 033	10,7	2 175 058	20,7
10 à 20	288 727	7,3	3 014 800	28,6
20 à 1 000	169	-	59 403	0,6
1 000 à 2 000	85	-	128 381	1,2
1 000 à 2 000	255	-	1 154 790	11,0
Total	3 946 630	100,0	10 525 073	100,0

Source : Commission européenne (1998a), Loyat (2003)

Sur la base du recensement de 2002⁷¹, dont les résultats ont été publiés en 2004, ainsi que notre connaissance du terrain, nous proposons (cf. le tableau III.6, ci-après) une typologie des structures agraires qui repose sur une approche fonctionnelle, où les exploitations sont classées selon les débouchés de leur production. Nous distinguons ainsi :

- les exploitations de subsistance, dont la production est orientée uniquement vers l'autoconsommation ;
- les exploitations de semi-subsistance, dont le surplus est écoulé sur le marché ;
- les exploitations familiales commerciales, dont la production est principalement vendue sur le marché ;
- les sociétés commerciales ;
- la catégorie "autre" réunit en particulier : les "unités coopératives", les monastères, les "unités de l'administration publique", dont les stations de recherche et les terres des universités.

⁷¹ Ce premier recensement met fin à plus de 50 années de flou statistique ; le dernier recensement date en effet de 1948 (sic !).

Tableau III.6. - Typologie des exploitations agricoles et viticoles roumaines

	Exploitations agricoles			Exploitations viticoles		
	Nombre	Surface	Surface moyenne	Nombre	Surface viticole	Surface moyenne viticole
Exploitations de subsistance (minifundia)	76,3 %	28,7 %	1,3 ha	98,9 %	70,0 %	0,1 ha
Exploitations de semi-subsistance	21,1 %	21,3%	3,5 ha	0,9 %	2,6 %	0,5 ha
Exploitations familiales commerciales	2,1 %	3,7 %	6,3 ha	0,2 %	1,7 %	1,8 ha
Sociétés commerciales privées	0,2 %	20,6 %	385,3 ha	-	23,0 %	91,9 ha
Autres	0,3 %	25,6 %	281,5 ha	-	2,7 %	-
TOTAL	4 484 893	15 707 957ha	3,5 ha	1 125 325	177 269ha	0,16 ha

Source : d'après le recensement général agricole de 2002, et, pour le secteur viticole, les calculs de l'auteur (Villemin, Andreff, & Montaigne, 2011)

Nous soulignons que le recensement évalue à 4,5 millions le nombre d'exploitations en Roumanie, à comparer avec les 3,9 millions estimés antérieurement⁷².

Nous observons une dualité marquée entre, d'une part, la catégorie des exploitations agricoles familiales, qui réunit 99 % des exploitations et occupent 54 % des surfaces et d'autre part, le groupe des sociétés commerciales, de plusieurs centaines d'hectares, qui occupent 21 % des surfaces. Au sein des exploitations familiales, 50 % des 54 % des surfaces sont occupées par des micro-exploitations : les exploitations de subsistance, d'une surface moyenne de 1,3 ha et les exploitations de subsistance, d'une surface moyenne de 3,5 ha. Le cas roumain ne présente donc pas de double dualité comme celle soulignée par Sarris *et al.* (1999). Au contraire, nous avons deux pôles distincts et extrêmes, entre des micro-exploitations orientées principalement vers l'autoconsommation, et des sociétés commerciales, de plusieurs centaines à milliers d'hectares. C'est pourquoi, **nous qualifions la structure agraire roumaine de bipolaire.**

Au niveau du secteur viticole, la bipolarité est encore plus marquée avec 99 % du nombre des exploitations et 70 % des surfaces occupées par les exploitations de subsistance (de surface viticole moyenne égale à 0,1 ha) tandis que les sociétés commerciales occupent 23 % des surfaces, avec une surface viticole moyenne d'environ 92 ha.

⁷² Il ne peut s'agir ici d'une hausse objective du nombre d'exploitations sachant que les observations de terrain attestent au contraire d'une baisse. Il s'agit ici de la marge d'erreurs liées aux méthodologies d'estimation anterecensement.

6.4.4. - La persistance de la dualité des structures agraires

Bien que "ni efficace, ni équitable" (Sarris et al., 1999), la dichotomie des unités agricoles se confirme dans le temps. Le recensement hongrois montre qu'en 1997, 29 % des terres étaient occupées par des coopératives de taille moyenne égale à 906 ha, 17 % par des entreprises agricoles de 141 ha en moyenne et enfin, 54 % par des unités de 3 ha en moyenne (Banse et al., 1999).

La littérature post-2005 note encore la persistance du dualisme agraire :

"Evidence of farm size developments weakly supports the view that farm sizes are moving away from the "bimodal" farm size distribution of the past to a more 'unimodal' distribution. " (Hughes, 1998, p. 6)

"[...] il faut observer les transformations d'un système qui reste caractérisé par un fort dualisme des structures agraires : petites et micro-exploitations d'une part, ex-grandes fermes d'Etat de l'autre. Un dualisme plus ou moins marqué selon les pays durant la période communiste, et qui perdure aujourd'hui sous des formes nouvelles. " (Pouliquen, 2008, p. 34)

Des économies socialistes aux économies en transition, nous sommes donc passé d'un "dualisme à l'autre", comme le relève avec humour Pouliquen (2010, p. 8).

La persistance de la bipolarité des structures agraires fait écho à l'évidence empirique de la diversité des formes d'exploitations observées dans le monde, et au sein de mêmes pays et de régions (Badouin, 1971; Hendrikse, 1998) y compris dans les économies émergentes, comme le relève l'OCDE dans son dernier rapport d'évaluation et de suivi des politiques agricoles :

"En Russie, un grand nombre de ménages ont une activité agricole sur des exploitations d'une taille moyenne de tout juste 0,4 ha, occupant 5 % des terres agricoles. Les exploitations familiales et paysannes couvrent 15 % des terres agricoles et ont une taille moyenne de 85 ha, tandis que les exploitations sociétaires occupent 79 % des terres agricoles et ont une taille moyenne de plus de 3 800 ha pour les entreprises 'moyennes et grandes' et 1 164 ha pour les 'petites' entreprises.

En Ukraine, autour de 70 % de la surface agricole totale et 90 % des terres arables sont dans la possession individuelle. La plus grande partie de ces terres est cependant louée à des exploitations sociétaires d'une taille moyenne de plus de 2 000 ha. En Russie comme en Ukraine, les petits exploitants assurent à peu près la moitié de la production agricole, l'autre moitié provenant d'exploitations à grande échelle." (OCDE, 2011, p. 11)

La persistance de la bipolarité dans les PECO (et pays de la CEI) pose la question des facteurs sous-jacents explicatifs. Outre les héritages du passé, que nous avons évoqués précédemment, la littérature relative au secteur agricole émet plusieurs hypothèses :

- l'hyper-segmentation des marchés avec la nécessité de réunir des avantages concurrentiels spécifiques à chaque marché (coll., 1999) ;
- l'imperfection des marchés.

Laurence Amblard, dans ses travaux de thèse et les publications associées, souligne l'imperfection du marché foncier, en Roumanie (Amblard, 2006; Amblard & Colin, 2006, 2009). Selon une modélisation d'Eswaran et de Kotwal (1986), l'imperfection des marchés du capital et du travail conduirait à une allocation spécifique des ressources en unités qui se différencient par leur *ratio* : terre sur main d'œuvre.

En Roumanie, en l'absence de deux recensements effectués selon la même méthodologie (après celui de 2002, le second recensement, est en cours), il est difficile de se prononcer de manière exacte sur l'évolution de la bipolarité. L'enquête partielle de 2007 laisse cependant présager une concentration des structures, avec une taille moyenne des exploitations qui évolue de 3,24 ha à 3,57 ha, de 2002 à 2007. **La bipolarité semble s'atténuer** avec l'augmentation des exploitations moyennes, situées entre 5 et 100 ha, tandis que les petites exploitations (de moins de 5 ha) et les grandes exploitations (de plus de 100 ha) diminuent et se concentrent. **Néanmoins, la part des petites exploitations (de moins de 5 ha) reste élevée** : 35% des surfaces sont occupées par 93 % des exploitations en 2002 et 90 % en 2008. De même pour les grandes exploitations, qui restent toujours à moins de 1 % du nombre et occupent 38 % en 2007 des surfaces, à comparer avec un pourcentage de 47 % en 2002.

Tableau III.7. - Evolution des exploitations (nombre et surface) par catégorie de taille, Roumanie, entre 2002 et 2007

Taille	Nombre d'exploitations ⁷³			Surface (ha)		
	2002	2007	Evolution	2002	2007	Evolution
Moins de 1 ha	2 169 258	1 685 500	-22%	758 815	649 530	-14%
Entre 1 et 5 ha	1 850 286	1 765 660	-5%	4 180 568	4 179 874	0%
Entre 5 et 20 ha	256 288	370 124	44%	1 912 042	2 941 766	54%
Entre 20 et 50 ha	9 477	16 107	70%	281 172	481 253	71%
Entre 50 et 100 ha	3 850	4 791	24%	258 043	333 054	29%
Plus de 100 ha	10 203	9 608	-6%	6 540 070	5 167 568	-21%
Total	4 299 362	3 851 790	-10%	13 932 712	13 755 052	-1%

Source : recensement général agricole de 2002 et enquête structurelle de 2007 (INS, 2004, 2007)

En conclusions, l'environnement concurrentiel (I) de l'industrie vitivinicole roumaine se caractérise par la nature de la contrainte budgétaire et est marqué par un dualisme persistant des structures agraires, si prononcé pour la Roumanie, que nous le désignons par le terme "bipolarité".

Nous nous intéressons, dans le paragraphe suivant, aux caractéristiques internes (X) des unités vitivinicoles roumaines, qui, comme dans le cas du secteur industriel, sont susceptibles d'influencer les comportements de restructuration des unités (C).

⁷³ Ces chiffres correspondent à la catégorie des "exploitations ayant des surfaces agricoles". C'est pourquoi, le total diffère légèrement de celui du tableau précédent, qui comprenait l'ensemble des exploitations.

6.5. - La structure interne des unités agraires (X)

Nous rappelons que nous désignons par "structures interne des unités" (X), tant les facteurs de production des unités que leur combinaison.

La littérature montre l'impact de la nature des facteurs de production sur les comportements (C) et les performances (P) des unités agricoles des économies en transition ; mentionnons tout particulièrement, le capital humain et le capital foncier, qui sont considérés tant du point de vue de leur quantité que de leur proportion relative, via la taille de l'exploitation.

Relativement au capital humain, Mathijs observe, dans ses études de terrain, que l'âge, l'éducation mais aussi le genre, sont corrélés aux résultats des exploitations (Mathijs, 2000, 2002). Il en est de même pour le coût de la main d'œuvre et l'accès à la terre (coll., 1999; Havlik, 1998; Koleva, 2002; Marian Rizov, Gavrilescu, Gow, & Mathijs, 2001). Le cycle de vie de l'unité peut également affecter ses résultats (Hind, 1999).

De tous les facteurs énumérés précédemment, la taille des unités est sans doute la plus citée et étudiée :

"Farm structure change is and will continue to be the most important micro-economic determinant of agricultural supply potential and future supply responsiveness in the CEECs." (Hughes, 1998, p. 3)

Pour illustrer cette problématique, mentionnons l'étude de Banse, Gorton, Hartel, Hughes, Köckler, Möllman et Münch menée en Hongrie, de 1990 à 1997, sur 400 unités (Banse et al., 1999). Les résultats en sont présentés dans le tableau III.8 ci-dessous. La performance des unités est mesurée par la productivité globale des facteurs⁷⁴. Elle est rapportée à 100 telle qu'une valeur supérieure à 100 désigne une productivité supérieure à la moyenne.

Tableau III.8. - Performances des exploitations hongroises selon la taille, le gouvernement et le secteur

PGF	Exploitations individuelles S<15 ha	Exploitations individuelles 15<S<30 ha	Exploitations individuelles S> 30 ha	Entreprises agricoles	Coopératives
Secteur végétal	121	107	107	41	66
Secteur animal	92	118	96	95	110

Légende : S : Surface

Source : d'après Banse et al. (1999)

L'étude fait apparaître la supériorité des exploitations individuelles sur les autres formes sociétaires et collectives pour le secteur végétal. On relèvera par ailleurs que les meilleurs résultats sont ceux des petites exploitations individuelles. Au contraire, les unités individuelles de taille moyenne (dont les surfaces sont comprises entre 15 et 30 ha) ont les meilleures performances pour le secteur animal, avec les coopératives. Ces résultats ont été confirmés en République slovaque (Hughes, 1999), alors qu'on observe une configuration inverse en République tchèque, avec des meilleurs résultats pour les grosses fermes tandis que les petites dominent dans le secteur animal (Gorton, Davidova, & Ratering, 2000).

⁷⁴ Rappelons (cf. le sous-chapitre relatif aux méthodes quantitatives) que la productivité globale des facteurs (PGF) permet d'expliquer les différences de production qui ne sont pas dues à une hausse des quantités de facteurs de production et d'intrants mais à : la technologie, les rendements d'échelle et l'efficacité. En anglais, ce ratio est désigné par le terme : *total factor productivity* (TFP).

La supériorité des exploitations individuelles sur les formes sociétaires est confirmée en Bulgarie et Hongrie pour la production céréalière (Mathijs, 2000; Mathijs & Vranken, 2000, 2001), ainsi qu'en Allemagne de l'Est (Beckmann & Hagedorn, 1995; Mathijs & Swinnen, 2001).

Ces remarques nous amènent à nous poser la question des avantages et des limites de chacun des types d'exploitations. Plus précisément, quels sont les éléments susceptibles d'expliquer la supériorité ou l'infériorité de telle ou telle combinaison de facteurs de production ? Nous proposons de schématiser la situation, en distinguant à l'extrême d'un même gradient, les unités individuelles de petite taille et à l'autre, les formes sociétaires et coopératives de grande taille. Tandis que les premières sont intensives en main d'œuvre, les autres le sont davantage en capital et utilisation d'intrants (Eswaran & Kotwal, 1986). Les grandes exploitations ont l'avantage d'avoir hérité du capital fixe des anciennes structures, kolkhozes et sovkhozes, ainsi que des réseaux de relations qui prévalaient dans l'ancien système, ce qui leur permet d'accéder dans de relativement bonnes conditions, aux marchés des facteurs, biens intermédiaires et de produits. Leur faiblesse réside en leur taille et en leur gouvernance, *via* les problèmes d'aléa moral et le risque de conflits internes, ainsi que des déséconomies d'échelle (Beckmann & Hagedorn, 1995; Gorton et al., 2000; Hughes, 1998; Sarris et al., 1999). C'est cet ensemble de caractéristiques qui semble expliquer selon la littérature, la supériorité de performance (mesurée en termes de PGF) de telle ou telle catégorie d'exploitation.

A noter que **les petites exploitations se caractérisent essentiellement par l'intensité du travail**, un niveau élevé de productivité (surtout pour les productions végétales), ainsi qu'une forte profitabilité (Hughes, 1998). La variable clef explicatrice de ces performances est la **main d'œuvre familiale**. Premièrement, elle permet de maximiser la réalisation des travaux agricoles en évitant les aléas moraux liés au recours à la main d'œuvre salariée, tout en assurant une flexibilité beaucoup plus grande, *via* la solidarité familiale. D'autre part, elle favorise ainsi les économies d'expérience, pour une meilleure efficacité. C'est ce que désignent certains auteurs par les économies de dimension ou de "petite échelle" (Schmitt, 1991). Enfin, le faible niveau de rémunération de la main d'œuvre, en contexte de chômage élevé et de retour à la terre⁷⁵ (selon l'effet de tampon des zones rurales), permet d'atteindre des montants élevés de profit par hectare.

Nous verrons dans le point suivant, relatif aux comportements, que les micro-exploitations familiales ont d'autres ressorts de performances, de nature comportementale.

6.6. - La restructuration agraire comportementale (C)

Ayant passé en revue les conditions de base (E) et les structures (I) susceptibles d'agir sur les comportements des unités agricoles, nous allons dans ce paragraphe, passer en revue les principaux types de comportements (C) que la littérature relative aux restructurations identifie, tout d'abord de manière générale (point 6.6.1), puis de manière spécifique aux micro-exploitations familiales (point 6.6.2).

⁷⁵ On notera à ce titre que trois quarts de la population rurale vit de l'agriculture

6.6.1. - Caractéristiques générales

Nous avons vu précédemment que la restructuration agraire ou *farm restructuring*, concernait d'une manière large, la redistribution foncière, le démantèlement des unités de production socialiste avec la privatisation des actifs (Davis, 1997). Quand on se centre davantage sur les unités, elle se réfère également aux changements de taille (*downsizing*) et de gouvernance :

"Farm restructuring during transition is often (implicitly) defined as a combination of the change in farm size, following the liberalization of the economy and the privatization of property rights." (Mathijs, 2000, p. 2)

Dans la même lignée que celle adoptée pour la restructuration industrielle, nous avons fait le choix de nous intéresser plus particulièrement aux adaptations comportementales consécutives à la privatisation ainsi qu'aux stratégies développées pour faire face aux nouvelles conditions de l'environnement.

Dans cette optique, la littérature spécialisée met en évidence une série de réactions qui rejoignent celles observées auprès des entreprises non agricoles : citons, **l'ajustement de la production, la baisse de l'intensité d'utilisation des intrants** (Blotnicki, 1993; Swinnen & Macours, 2000).

En réponse aux fortes incertitudes de l'environnement institutionnel et économique, les unités peuvent faire le choix de **l'intégration verticale, de l'intégration de réseaux** ou du **repli sur l'autoconsommation**.

L'**intégration verticale** est une réponse, qu'on observe en contexte de marchés imparfaits (Mathijs, 2000; Sarris et al., 1999).

Les **réseaux** permettent également de minimiser les risques en vertu du principe de sélectivité des partenaires (Rizopoulos, 1999b). L'établissement de relations directes et répétées avec des partenaires identifiés et la mise en place d'interdépendances croisées répond aux risques inhérents à la non simultanéité des flux d'échanges. Ces réseaux sont orientés vers la solution de problèmes auxquelles se confrontent les unités : production, approvisionnement, débouchés, manque de liquidités. Selon Rizopoulos (*op. cit.*), ils se traduisent par :

- la préservation des contacts anciens, au dépend de la recherche de nouveaux partenaires ;
- la rigidité des prix pratiqués, qui est considérée comme un signe de loyauté et de réputation d'une entreprise ;
- la généralisation des dettes interentreprises.

Sur la base d'un échantillon de 71 entreprises polonaises, essentiellement de petite et moyenne taille, Rizopoulos, démontre que 55 % entretiennent des relations durables (de plus de 10 ans) avec leur fournisseur principal (Rizopoulos & Gregoire, 1999)⁷⁶. C'est dans ce cadre qu'entrent les liens entre les ménages et les formes collectives issues de l'ancien régime ; les propriétaires fonciers cherchent par ce biais, à avoir accès aux intrants et débouchés (Deininger, 1995).

⁷⁶ L'auteur envisage la possibilité de relations durables sous la pression de monopoles ; cependant, seules 2 % des unités sont dans ce cas.

6.6.2. - Caractéristiques comportementales des micro-exploitations familiales

Parmi les comportements caractéristiques des micro-exploitations familiales (minifundia et exploitations familiales artisanales), nous relevons :

- la priorité donnée à l'autoconsommation ;
- la recherche d'une complémentarité des revenus ;
- l'existence d'handicaps hors prix.

Le **repli sur l'autoconsommation** permet de réduire les risques en minimisant les interférences avec un environnement perturbé (Badouin, 1971; Kostov & Lingard, 2004). Les stratégies adoptées par les micro-exploitations relèvent le plus souvent de stratégies de survie ou de la restructuration défensive. En 1998, l'autoconsommation représentait en Roumanie 48 % du revenu moyen de ces familles (Pouliquen, 2000a).

L'autoconsommation peut être considérée comme une autre variable clef de la performance des petites unités agricoles (en plus du recours à la main d'œuvre familiale, facteur que nous avons souligné au paragraphe relatif à la structure interne des unités). En effet, elle permet une valorisation optimale de la production, si les calculs se font sur la base des coûts d'opportunité, *i.e.* de la meilleure utilisation alternative. Il est nécessaire d'être attentif à ces méthodes spécifiques de calcul :

"quand les quantités produites restent faibles, les approches habituelles sont insatisfaisantes et peuvent même masquer les logiques économiques à l'œuvre." (Labonne, 1995, p. 3)

S'il faut attribuer un prix aux aliments produits sur l'exploitation et consommés sur place, ce n'est pas au prix producteur qu'il faut la comptabiliser, mais au prix consommateur, l'alternative étant d'acheter ces produits au magasin⁷⁷.

Le comportement des micro-exploitations est spécifique du fait que les fonctions de production et de consommation sont liées et que la cellule de production fusionne avec le ménage.

Ainsi, les unités orientées vers l'autoconsommation, du fait des caractéristiques de la main d'œuvre familiale, du marché de travail et de la valorisation des produits, permettent de maximiser la marge brute des produits agricoles.

Le principal obstacle de cette catégorie d'unité est l'accès au capital et aux liquidités, nécessaires pour renouveler l'outil de production, assurer l'acquisition d'intrants (produits phytosanitaires, engrais, semences) et l'achat des biens de consommation qui ne peuvent être produits sur l'exploitation (le café, le sucre, l'huile par exemple, pour le cas des minifundia roumains). C'est ainsi que les **revenus annexes**, apportés par les membres du ménage, jouent un rôle très important.

Dans sa thèse de doctorat, Catherine Darrot (2008) montre comment les exploitations familiales polonaises, cumulent les revenus, jusqu'à dépasser même la moyenne nationale. Pour la Roumanie, l'étude réalisée par Davis et Gaburici en 1996 et 1997 auprès de 220 exploitations individuelles et associations familiales, mettent en évidence quelques caractéristiques des unités (Davis & Gaburici, 1998). Les auteurs relèvent que 78 % des exploitations enquêtées vendent une partie de leur production, chiffre à confronter avec celui de 87 % des exploitations qui se sont procurées des intrants en 1995, et 96 % en 1996. Ces

⁷⁷ On peut calculer ce prix en considérant le prix des denrées sur les marchés voisins, auquel on ajoute les coûts de transport nécessaires à l'acquisition des produits.

données confirment qu'une partie des exploitations orientées vers l'autoconsommation achète des intrants, et donc, a besoin de liquidités, non fournies par la vente de produits agricoles. Sur la base de ce même échantillon, nous apprenons que la moitié de la main d'œuvre des ménages travaille exclusivement sur l'exploitation, tandis qu'un quart détient un emploi salarié et que les salaires contribuent au revenu des ménages à hauteur de 45 %.

Toujours relativement à la Roumanie, une autre étude, réalisée en 1996 par la Banque mondiale, par le Ministère de l'agriculture et de l'alimentation roumain, cofinancée par la Commission européenne, a permis d'ausculter 1 650 ménages choisis au hasard sur 120 communes et détenant plus de 0,5 hectares (Marian Rizov et al., 2001). Ce panel permet de distinguer cinq catégories de ménages et donne un ordre d'idée de leur pondération respective. Les exploitants à plein temps qui cultivent toutes leurs terres et dont la moitié de la main d'œuvre au moins travaille sur l'exploitation constituent la catégorie majoritaire, avec 53,2 % de l'échantillon. Les exploitants à temps partiel représentent 13,9 % du panel, les fermiers hybrides (qui travaillent à plein temps mais louent une partie de leurs terres) sont 14,7 %, les ménages ayant donné leurs terres à des associations sont 15,5 % et enfin, les propriétaires absentéistes sont 2,7 %. Le choix d'une surface minimale pour réaliser ce panel, minimise la catégorie des exploitations orientées vers l'autoconsommation. Cependant, cette étude montre l'importance des exploitations agricoles artisanales. Cette même étude montre qu'une faible partie (26 %) des revenus provient de la vente des produits agricoles (Marian Rizov et al., 2001).

Les limites principales des unités orientées vers l'autoconsommation et des exploitations artisanales tiennent de l'accès au capital et aux technologies (Sarris et al., 1999), ce qui les amènent souvent à décapitaliser (Davis & Gaburici, 1998).

Une autre limite, est l'existence d'importants **handicaps hors-prix**, comme les a mis en évidence Alain Pouliquen, alors que les pays membres de l'Union européenne s'inquiétaient de la compétitivité apparente de l'agriculture des PECO. Pour passer d'une logique d'autoconsommation familiale à une logique marchande, il est en effet besoin d'un grand nombre de facteurs, qui augmentent considérablement les coûts : citons, la nécessité d'une production de qualité et calibrée, d'un regroupement de l'offre, d'avoir accès à une infrastructure routière, etc.(Pouliquen, 1996, 1997a, 2007, 2008, 2010).

La question de l'avenir de la dualité des structures agricoles observées dans les économies postsocialistes reste donc ouverte, chacune des catégories présentant des atouts et des limites. Plutôt qu'un rapport de concurrence, certains auteurs soulignent leur complémentarité, tant relativement à leurs fonctions (sociale *versus* commerciale) que sur le plan de l'accès aux marchés des intrants et services mécanisés que les grandes exploitations ouvrent aux petites unités (Mathijs, 2002).

7. - Conclusions du chapitre III

La restructuration est un concept à large spectre. Dans les économies postsocialistes, elle désigne l'ensemble ou une partie des transformations nécessaires à l'émergence d'unités productives adaptées à une économie dite de marché. Elle englobe ainsi, dans une problématique plus large, celle de la privatisation.

La restructuration est traitée dans la littérature de manière quantitative ou qualitative.

Abordée sous l'angle quantitatif, la restructuration s'intéresse aux performances des unités : le profit, l'efficacité, l'efficience, etc. Elle présente de sérieuses limites, du fait essentiellement, de données absentes ou, quand elles existent, peu fiables. Et quand bien même, il est possible de mesurer les performances des unités, ces dernières indiquent une restructuration *a posteriori* ; il existe en effet, un certain laps de temps entre une restructuration effective et sa traduction via les performances.

La restructuration qualitative s'intéresse quant à elle, directement aux comportements. Elle contourne ainsi les limites mentionnées ci-dessus, au prix cependant, d'une plus grande présence des observateurs sur le terrain et d'une attention particulière portée aux indicateurs comportementaux. La littérature propose une classification des restructurations comportementales, selon des faits stylisés, en : restructuration prédatrice, restructuration passive, restructuration défensive, restructuration stratégique. Il s'agit de comportements alternatifs mais qui peuvent être consécutifs, voire simultanés, comme le cheminement nécessaire de la restructuration stratégique via la restructuration défensive.

L'approche qualitative en termes de restructuration comportementale retient notre attention pour aborder les changements au niveau des unités vitivinicoles roumaines.

La littérature de spécialité met en évidence une série de déterminants de la restructuration. Nous en avons proposé une classification, selon qu'ils sont relatifs à :

- l'environnement concurrentiel (et aux structures de marché) des unités (I) ;
- la structure interne des unités (X) : les facteurs de production et leur combinaison, tel le gouvernement d'entreprise ;
- l'environnement global des unités ou les conditions de base (E).

Nous avons relevé que la littérature n'identifie cependant que des corrélations partielles entre chacun des facteurs et les restructurations. Cet état de fait soulève des questions quant à la nature des relations entre les facteurs, aux modalités de leurs actions conjuguées, ainsi qu'à la nature même des déterminations (informative ? déterminante ? ou autre ?). Nous avons proposé une première classification ; une clarification du rôle et des interrelations des déterminants est selon nous nécessaire pour appréhender la nature des restructurations.

Cette synthèse de la littérature nous permet de préciser la définition de la restructuration :

La **restructuration** a pour finalité, l'émergence d'unités productives, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.

La **restructuration comportementale** est un processus micro-économique. Il aboutit à la création de nouvelles unités productives, que ce soit à partir des anciennes unités socialistes ou *de novo* mais aussi à des fermetures, des liquidations ou des reconversions.

Ses déterminants sont multiples ; ils proviennent tant de la structure interne des unités (leurs facteurs de production et leur combinaison), que de leur environnement, global et concurrentiel.

Nous nous sommes également intéressés à la restructuration agraire, du fait que les trois-quarts des unités viticoles roumaines exercent également une activité viticole.

La restructuration agraire présente de nombreuses spécificités, au regard de la restructuration industrielle, que ce soit au niveau des conditions de base (E), de l'environnement concurrentiel (I), de la structure interne des unités (X) ou des comportements. Mentionnons en particulier, la bipolarité des structures agraires et viticoles roumaines, qui amène à une considération différenciée des unités vitivinicoles ainsi qu'à la nature de leur restructuration comportementale.

Maintenant que nous avons une idée plus claire de la façon dont le changement au niveau des unités microéconomiques est abordé dans la littérature, au-delà de la problématique de privatisation, en termes de restructuration comportementale, nous pouvons préciser, au chapitre suivant, notre questionnement de thèse ainsi que poser nos hypothèses de travail.

CHAPITRE IV

NOTRE QUESTIONNEMENT DE THESE

Ce chapitre rappelle, en première partie, notre questionnement général, puis ciblé autour des unités vinicoles roumaines. Nous revoyons, en seconde partie, les pistes de réponses qui nous ont été apportées par la littérature, passée en revue et analysée dans l'ensemble des chapitres précédents. Nous faisons le constat d'un écart entre la définition de la restructuration du chapitre 3 et les pistes proposées aux chapitres 1 et 2, autour du rôle du facteur temps par exemple ou de la restructuration vue comme un processus. C'est pourquoi, partie 3, nous faisons appel à l'éclairage de l'économie industrielle, qui nous permet de préciser le phénomène de restructuration et, partie 4, de poser nos quatre hypothèses de travail.

1. - Le changement microéconomique au cœur de notre questionnement

1.1.- Notre questionnement général

Au cœur des économies en transition est le changement, avec, pour les réformateurs, l'objectif de faire émerger et fonctionner une économie de marché.

Au niveau micro-économique, le changement a initialement été considéré comme allant de paire avec la privatisation. L'instauration de droits de propriété privée devait conduire, plus ou moins rapidement, à des comportements propres à ceux d'une économie de marché. L'échec de ces réformes nous a conduit à nous intéresser à la restructuration, vue comme un processus plus vaste de réformes, et que nous avons défini, à partir d'une revue de la littérature comme suit :

La RESTRUCTURATION a pour **finalité, l'émergence d'unités productives, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.**

Au cœur de notre étude, c'est donc le **changement microéconomique** que nous interrogeons, celui qui s'opère au niveau des agents économiques, qu'il s'agisse d'entreprises ou d'exploitations agricoles.

Au-delà de la définition de la restructuration, vue comme sa finalité, nous nous posons les questions suivantes :

- Comment les unités (entreprises et exploitations agricoles) se transforment-elles ?
- Comment et par quelles impulsions s'effectue le processus de changement comportemental au niveau de ces unités ?
- Quels sont les mécanismes en jeu dans le processus de restructuration des unités ?

Notre étude a ainsi pour objet la **restructuration comportementale**, avec la question du comment (ses modalités) et du "à partir de quoi" (ses déterminants).

Le questionnement général de la thèse devient :

Quelles sont les modalités et les déterminants de la restructuration comportementale ?

1.2. - Les contraintes méthodologiques et notre questionnement ciblé

La question, telle que posée, demande d'approfondir l'analyse sur les unités et les variables environnementales et internes susceptibles d'avoir un impact sur leur comportement. Sachant, qu'il s'agit d'une démarche exploratoire en vue de construire une nouvelle grille de lecture destinée à expliquer le changement comportemental des unités, et connaissant la difficulté d'accès aux données dans les économies postsocialistes, il nous est apparu plus sage de restreindre notre champ d'investigation à un pays et à un secteur.

Le choix d'un découpage pays et secteur, les unités vitivinicoles en Roumanie, repose sur les enseignements apportés par des études empiriques réalisées dans les économies postsocialistes, qui montrent qu'il s'agit de facteurs forts de différenciation des comportements et performances des entreprises.

Si le **découpage pays** n'a rien de quoi surprendre au regard de l'abondante littérature sur ce sujet (cf. les rapports de la BERD qui classent les économies en transition en groupes de pays, les études sur les économies en transition avancées et moins avancées, la mise en évidence de trajectoires-pays, etc.), le **découpage sectoriel** mérite quelques explications. A ce titre, nous nous référons à une des plus larges études empiriques, menée par Major, en Hongrie, sur un échantillon de 8 000 à 117 000 entreprises⁷⁸, sur une période s'étendant de 1988 à 1997. Après la mesure de différentes variables de performance des entreprises, il conclut :

"What we found was that it is not private or state ownership that have the largest impact on the companies, [...] the company's branch affiliation and its market position – whether it is a monopoly, an oligopoly or a player on a truly competitive market – have more substantial impact on the company's profitability and other indicators than its ownership structure." (Major, 1999b, p. 107)

Selon Major, les **composantes sectorielles sont des variables discriminantes** du niveau de performance des entreprises. Dans le livre qu'il a publié la même année et où il tire les leçons de la privatisation sur quatre pays (la Hongrie, la Pologne, l'Estonie et la Bulgarie), il réitère ses conclusions :

"The most significant factor of the companies' economic performance was their branch affiliation. That is, companies that belonged to a certain industry usually performed much better than companies of another industry, no matter what type of an ownership structure they had or where those companies were located. " (Major, 1999c, p. 383)

L'étude menée par Jones sur 490 entreprises en Bulgarie conclue également à l'existence de fortes différences sectorielles et régionales (D. Jones & Miller, 1997).

Les arguments présentés ci-dessus en faveur d'une étude sectorielle sont de nature empirique. Nous verrons plus loin comment la théorie, et plus particulièrement l'économie industrielle (les approches filières et le modèle "Structure-Comportement-Performance") met en évidence le rôle déterminant des variables sectorielles dans le comportement des entreprises.

Ainsi, des arguments tant théoriques qu'empiriques suggèrent qu'une approche pays et secteur fournissent un découpage pertinent d'étude. Nous avons choisi de cibler notre problématique sur l'étude de l'industrie vitivinicole en Roumanie dans les années 2000. Au-delà des contingences de ce choix, relatives au domaine de ma formation et de mon activité

⁷⁸ La taille de l'échantillon varie selon la variable étudiée, toutes les entreprises ne présentant pas le même niveau de détail des données.

professionnelle, l'option prise d'étudier un sous-secteur agricole et de l'industrie agroalimentaire, est légitimée par son importance politique et sociale.

Avec 38 % de la main d'œuvre au niveau national et les deux-tiers dans les zones rurales, et 11 % du PIB en 2002 (6 % en 2010), l'agriculture en Roumanie est au centre de nombreux enjeux (Commission européenne, 2003) :

"L'agriculture constitue l'un des sujets les plus sensibles de l'adhésion compte-tenu de l'importance de ce secteur dans l'économie des PECO" (Loyat, 2003).

Les enjeux représentés par l'agriculture et le secteur agro-alimentaire sont toujours d'actualité, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre de ce travail. La problématique de la Roumanie agricole et agro-alimentaire est complexe et peu connue, parmi les économies postsocialistes (Pouliquen, 2000a).

L'étude de la restructuration, que nous avons définie comme un processus de transformation, sera d'autant plus facile à observer que la privatisation en Roumanie y est "retardée" (Andreff, 1999) ; le temps y joue au ralenti, décompose les séquences, et donc, en fait un champ privilégié d'observation du changement.

Notre questionnement, recentré sur le secteur vitivinicole en Roumanie devient ainsi :

Quels sont les MODALITES et les DETERMINANTS de la restructuration au sein d'une industrie et plus particulièrement au niveau des COMPORTEMENTS des unités productives de l'industrie vitivinicole roumaine ?

En résumé :

Quelles sont les modalités et les déterminants de la restructuration comportementale des unités vinicoles roumaines ?

2. - Les pistes de réponses offertes par la littérature

Si nous reprenons les chapitres précédents, qui présentent "l'état de l'art" de la littérature relative au changement microéconomique dans les économies en transition, nous pouvons répertorier une première série de pistes de réponses.

Du premier chapitre, nous retenons l'échec de l'approche standard, durant la première décennie de la transition, puis, après 2000, les difficultés de l'Union européenne pour orchestrer les réformes. Nous concluons que les économies postsocialistes demandent, pour être comprises et appréhendées, une grille de lecture spécifique. Une première piste, énoncée par les réformateurs (en particulier, de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international), propose une meilleure prise en compte des **institutions**. Une seconde piste est d'intégrer le lourd bagage du passé, que nous appelons "**facteurs hérités du passé**", ainsi que de prendre en compte les **conditions initiales** des pays avant la réforme.

Du second chapitre, qui s'intéresse au changement microéconomique, abordé de manière standard via la privatisation, nous concluons qu'il est nécessaire de **dépasser le seul cadre de la privatisation** pour appréhender le changement. L'importance des **institutions** y est également soulignée. Enfin, il y apparaît que les réformes ne sont pas immédiates ; le **changement est un processus consommateur de temps**.

Au troisième chapitre, l'approche en termes de **restructuration** semble répondre, au moins partiellement, à notre questionnement du changement.

- Tout d'abord, elle intègre les approches en termes de privatisation mais aussi de gouvernement d'entreprise.
- Ensuite, elle ouvre la perspective sur les **déterminants**, ou plus exactement les causalités possibles, de la restructuration microéconomique. On y relève, outre la privatisation, la contrainte budgétaire, la concurrence, le capital humain, les conditions de l'environnement économique, les marchés des facteurs, etc.
- Les **institutions** sont intégrées dans la série des déterminants de la restructuration.
- Les **modalités** de la restructuration comportementale, telles que décrites par l'approche qualitative, semblent relever d'un **processus**.

La restructuration comportementale, telle que décrite par la littérature laisse cependant des zones d'ombres, qui nous empêchent en l'état de répondre à notre questionnement relatif aux modalités et déterminants du changement microéconomique.

- Relativement aux **modalités de la restructuration**, l'approche qualitative de la restructuration dégage des "faits stylisés", à partir d'observations empiriques. Elle met en évidence une série de comportements et les classe en fonction des profondeurs des réformes engagées selon la typologie : restructuration prédatrice / restructuration passive / restructuration défensive / restructuration stratégique. **Les fondements théoriques à cette approche ne sont cependant pas explicités**. Il semble que les changements relèvent d'un processus mais cela n'est pas très clair et demande à être approfondi. **Il n'y a pas de preuve selon laquelle la restructuration serait un processus consommateur de temps**, contrairement à ce que soulignent les expériences des réformateurs.
- Les **déterminants** listés par la littérature sont pléthores, quelquefois redondants ; par exemple, la contrainte budgétaire est-elle une institution ? D'autre part, les corrélations entre les déterminants sont peu décrites. Ce constat appelle à une classification hiérarchisée ; c'est ce que nous veillerons à proposer dans nos hypothèses.

- Ni les **facteurs hérités du passé**, ni les **conditions initiales** n'apparaissent clairement dans le modèle qualitatif des restructurations comportementales.

Ainsi, il apparaît que l'approche en termes de restructuration comportementale, apporte quelques pistes de réponses à notre questionnement relatif aux modalités et déterminants du changement. Elle laisse également des questions en suspens. Afin de valider notre choix d'aborder les changements microéconomiques en termes de restructuration, nous proposons des éclairages complémentaires, avec une incursion dans le monde de l'économie industrielle, pour laquelle la restructuration est un phénomène connu, qui dépasse largement les frontières des économies postsocialistes. Nous verrons tout d'abord, dans la partie suivante (partie 3) quelle est la définition donnée au concept de restructuration. Ensuite, nous explorerons les héritages du passé en termes des politiques industrielles socialistes (partie 4).

3. - Les éclairages de la restructuration vue par l'économie industrielle

3.1. -La restructuration selon l'économie industrielle

Dans un numéro spécial de la *Revue d'économie industrielle*, consacré aux "restructurations de l'industrie française", Morvan et De Brandt proposent une définition large de la restructuration (Morvan & De Bandt, 1985). Celle-ci nous est apparue particulièrement intéressante, par le fait qu'elle dépasse les particularismes géographiques et historiques, tout en donnant les clefs nécessaires à sa compréhension.

Selon Morvan et De Bandt, le terme de "restructuration industrielle" comprend trois aspects. En décomposant le mot :

- (1) on voit tout d'abord que le terme "restructuration" se réfère au mot "structure" ;
- (2) ensuite, par opposition à la structure comme état, "structuration" évoque un processus dynamique ;
- (3) enfin, le préfixe "re" signifie que la structuration en cours a été précédée par d'autres structures, qui sont remises en cause par le nouveau processus.

Ce sont ces trois aspects, que nous allons successivement passer en revue.

(1) Tout d'abord, au sujet de la structure, citons :

"Depuis les travaux de A. Marshall, les termes de 'structures' et de 'systèmes' sont inévitablement associés : au sein d'un système, c'est-à-dire d'un ensemble de règles et logiques qui président au fonctionnement d'une économie, les structures représentent les configurations concrètes dans lesquelles s'inscrivent les agents et les relations qui s'établissent entre eux." (Morvan & De Bandt, 1985, p.2)⁷⁹

⁷⁹ Arena, dans une analyse de l'œuvre de Marshall, parle des mêmes concepts en terme d'institutions et d'organisations (Arena, 2001). L'organisation désigne alors, ce que Marshall appelle, le "système national de production", ou le découpage du système productif en "branches d'activités" ou "couches sociales", ou encore les relations au sein d'une entreprise "business organisation". On retrouve ces différents niveaux d'analyse dans les quatre niveaux exprimés ci-après.

Forts de ce cadrage, issu d'un référentiel systémique (en conformité avec la nature complexe de la transition économique dans les PECO), les auteurs proposent quatre niveaux alternatifs de définition du terme "structure", qui se précisent relativement :

- (a) à l'importance relative des activités (par exemple, l'industrie agro-alimentaire, le textile) et des relations entre elles. Elles désignent ainsi les composantes du système et les proportions et relations au sein du système ;
- (b) aux relations de marché ou, en anglais, *industrial organization*. Les structures se réfèrent ici aux agents et aux rapports que ceux-ci entretiennent entre eux pour constituer le système productif et les sous-systèmes (branches, secteurs), avec pour caractéristiques dominantes : leur taille (absolue et relative), leur nombre, etc.
- (c) au "modèle organisationnel dominant" qui concerne non seulement les modalités d'organisation au sein du système productif (fait de relations, réseaux, hiérarchisations), mais aussi celles des relations avec d'autres systèmes non productifs stricto sensu (système éducatif, financier, de la recherche, de la distribution) ;
- (d) au modèle institutionnel, c'est-à-dire, à l'ensemble des règles du jeu et institutions, qui selon le cas appuient ou contraignent le comportement des agents.

(2) La structuration, se réfère à des structures en constante transformation, parallèlement aux modifications apparaissant au niveau de ses composantes, des objectifs de ses agents, de leur environnement. Outre son **caractère dynamique**, "structuration" évoque également un état final, en équilibre, "structuré".

(3) La "re-structuration" suggère l'existence de structures qui ne sont plus adaptées aux nouvelles conditions et la nécessité de les dépasser, pour arriver à de nouveaux équilibres. Il y a donc un **état de départ**, qui imprime le mouvement vers un autre état.

Cette définition laisse entrevoir la grande variété d'acceptions du terme "restructuration". Morvan et De Bandt soulignent le recours fréquent à ce terme, pour évoquer des réalités très différentes, selon le contexte historique. En particulier, le sens de "restructuration" prend des dimensions différentes, en fonction :

- de l'ampleur des transformations en question. A chaque extrémité de l'échelle de l'intensité des changements, on peut évoquer à un bout, le redéploiement (simple déplacement des ressources entre les diverses cases du système productif) ; dans ce cas, les "structures" prennent le premier sens (a) cité ci-dessus, de composantes du système. A l'autre bout de l'échelle, la restructuration peut évoquer au contraire, des changements très profonds, comme celui des règles du jeu. Dans ce dernier cas, il s'agit d'organiser le processus même de restructuration ;
- de l'intervention volontariste des pouvoirs publics, par opposition à des transformations plus spontanées ;
- des niveaux de restructuration concernés : d'un seul secteur au système productif en son entier.

3.2. -La restructuration de l'industrie vinicole roumaine

Nous proposons, dans ce paragraphe, de préciser la nature de notre objet d'étude, en reprenant un à un, les éléments énumérés par Morvan et De Bandt : la nature des structures, le caractère dynamique de la "structuration", la portée de la "RE-structuration", l'ampleur des transformations et la place de l'Etat.

Notre étude se limite à l'industrie ou secteur vitivinicole, en Roumanie. Au regard de notre angle d'approche, la restructuration d'entreprise, les structures étudiées concernent en premier lieu les structures internes à l'entreprise (restructuration ou réorganisation interne). Parallèlement, puisque notre étude a une dimension sectorielle, nous aurons à faire avec les structures au sens de *l'industrial organization*, c'est-à-dire aux structures de l'industrie vitivinicole en Roumanie, soit les structures telles que listées par Morvan et De Bandt au point (b). Enfin, parce que la transition est une transformation systémique, elle touche également jusqu'aux règles du jeu, et donc, les points (c) et (d).

En écho à notre questionnement sur les **modalités de la restructuration comportementale**, nous retiendrons de la définition de Morvan et de De Bandt, que **la restructuration est un processus intrinsèquement dynamique**. Son caractère évolutif constitue une dimension essentielle de la restructuration.

Toujours en écho avec notre questionnement, la "Re-structuration" suppose le passage d'un type de structures à d'autres types. Dans le contexte des économies en transition, cela signifie que l'enjeu est de passer de structures établies et fonctionnant en économie administrée à des structures adaptées à l'économie de marché. Ainsi **le concept même de restructuration nous amène-t-il à considérer la dimension temporelle passée**.

Les restructurations dans les économies postsocialistes se caractérisent par la **très grande ampleur des transformations**. Elles s'accomplissent en effet dans un contexte de transformation systémique. Elles ne constituent qu'un élément d'un ensemble beaucoup plus vaste des réformes. Ainsi, en dehors des changements qui se réalisent au niveau des structures internes à l'entreprise ou des structures industrielles, au sens de *l'industrial organization*, c'est l'ensemble du système économique qui est en cours de transformation, y compris les règles et les institutions. Il est nécessaire d'en tenir compte dans l'identification et la précision des déterminants des restructurations des unités.

L'**intervention de l'Etat** est très discutée par les économistes, du fait de l'existence de "défaillances de l'Etat" ou *state failures* (liées entre autre, au problème d'accès à l'information, au problème d'apprentissage et de redéfinition du rôle de l'Etat dans le contexte de l'économie de marché). Cependant, la nature systémique de la transformation, qui implique des changements de nature institutionnelle, appelle une orchestration du processus d'organisation. Ainsi, les réformes tant macroéconomiques (par exemple, la stabilisation macroéconomique du début de la transition), que les réformes microéconomiques (telle la privatisation), requièrent des interventions extérieures. En aucun cas, le processus de réorganisation ou de restructuration n'a été laissé dans les seules mains du marché. Ceci est encore plus vrai en Roumanie, pays qui hérite d'une structure de décision fortement centralisée. La question pertinente est donc moins celle de la légitimité de l'intervention des pouvoirs publics que celle du niveau de leur intervention. Pour notre cas d'étude, ce point met en évidence l'importance des déterminants de la restructuration, vus comme des facteurs extérieurs aux transformations spontanées des unités.

En résumé, notre thèse porte sur les unités et leur évolution, en termes de structures internes, dans le cadre d'une industrie, celle vitivinicole en Roumanie, dont nous surveillons la dynamique structurelle (sectorielle) via le suivi de la bipolarité, le tout, dans un environnement en changement, qu'il convient de caractériser, via les déterminants.

L'ensemble de ces précisions relatives à notre objet d'étude, nous permet de poser des hypothèses via les contours d'une définition de la restructuration des unités, qui se formuleraient comme suit :

La **restructuration des unités**, a pour finalité, l'émergence d'unités productives, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.

La **restructuration comportementale** est un processus micro-économique, intrinsèquement dynamique. Elle se déroule en contexte de changement systémique, qui bouleverse non seulement les structures internes à l'entreprise (I), mais aussi celles de son environnement global (E) et des structures de marché (I). Les déterminants de la restructuration se manifestent ainsi à chacun de ces niveaux, y compris via l'intervention de l'Etat.

Les conditions initiales impactent le processus de restructuration ; les héritages du système passé doivent donc être pris en compte.

En accord avec la dernière phrase de notre définition-hypothèse, nous allons dans la partie suivante, nous intéresser plus particulièrement à l'héritage laissé par les politiques industrielles socialistes.

4. - Les héritages de la politique industrielle socialiste

Nous avons vu que le concept de "re-structuration" impliquait de passer d'un type de structure à un autre. Il est donc pertinent d'étudier les constituants de la politique industrielle socialiste passée, afin de comprendre à quels niveaux les réformes de la transition s'effectuent. Dans un premier temps, nous allons décrire la nature de l'héritage socialiste (paragraphe 4.1), avec une attention particulière portée à notre terrain d'étude, la Roumanie (4.2), pour poursuivre ensuite sur les différentes réformes et les restructurations nécessaires (paragraphe 4.3).

4.1. - Les objectifs de la politique industrielle socialiste et les enjeux des réformes postsocialistes

Si l'on admet, comme Audretsch (1993), qu'il existait bel et bien, avant 1990, une politique industrielle socialiste⁸⁰, celle-ci reposait sur trois principaux piliers :

- (1) le premier est la propriété d'Etat des moyens de production ;
- (2) le second concerne l'allocation des ressources via la planification ;
- (3) enfin, le dernier et troisième pilier est relatif à la concentration des actifs économiques.

⁸⁰ Audretsch soutient que, dès lors qu'il y a une action pilotée par le gouvernement, et que celle-ci est orientée vers les structures, il y a une politique industrielle. Selon lui, les pays socialistes n'échappent donc aucunement à cette logique.

Nous ne nous étendrons pas ici sur la **propriété d'Etat des moyens de production**, ni sur son corollaire, la privatisation, pour y avoir consacré le chapitre 2 de cette thèse. Nous passons donc aux deux piliers suivants de la politique industrielle socialiste.

Selon le second pilier, les ressources n'étaient pas allouées *via* les prix et les marchés. La **planification**, relayée par un appareil administratif hiérarchique coordonnait la production et la consommation. L'Etat était ainsi présent jusqu'au niveau de l'entreprise, qui exécutait les objectifs assignés par le plan. Les enjeux des réformes post-1990 sont ainsi à la fois, de **décentraliser les décisions au niveau de l'entreprise**, de "**dépolitiser**" les relations entreprise / Etat, ainsi que de "**débureaucratiser**" la production, les relations d'autorité devant se transformer en relations d'échanges (Deffains, 1993).

En marge des relations d'autorités, le "**marchandage**" caractérisait les relations entreprises-Etat. Il s'agissait pour les dirigeants des entreprises, d'une part d'influencer les ordres reçus de façon à recevoir plus d'investissements, plus de travailleurs, conditions nécessaires à l'élargissement des capacités de production et au renforcement de la position de force de l'unité de production (Deffains, 1993, p. 49). D'autre part, les objectifs assignés par le plan, du fait des enjeux qui y étaient associés⁸¹, pouvaient faire l'objet d'âpres négociations. Contrairement à une vision d'une économie parfaitement centralisée, Pouliquen soutient qu'il existait une chaîne ou système nerveux, l'ordre social soviétique (OSS), le long duquel passait et se modifiait l'influx de commande et les objectifs du plan ; chaque niveau de désagrégation du plan était l'objet d'enjeux de pouvoir (Pouliquen, 1994). L'OSS est un réseau mono-hiérarchique des rapports sociaux verticaux de dépendance et horizontaux de collectivisme. Tandis que les relations horizontales se caractérisent par la rivalité et le contrôle mutuel, les relations verticales reposent sur une situation de dépendance morale (le parti) et matérielle (accès à des avantages en nature). Outre le niveau de fixation du plan, la prolifération des règles et des objectifs, avec leurs lots de contradictions qui mettaient d'emblée les entreprises en défaut, nécessitait une certaine "protection" ou "couverture" mutuelle au sein de l'OSS. Les liens organiques administration-entreprises et Etat-entreprises, la centralisation des décisions, les interférences du politique dans l'économie, sont autant d'éléments dont ont hérité les économies en transition.

Le troisième pilier des politiques industrielles socialistes est constitué par la **concentration des actifs économiques** (en anglais, *centralization of economic assets*). Toujours selon Audretsch, la concentration reposait sur trois grands types d'arguments, avancés par les réformateurs communistes :

- réaliser des économies d'échelle ;
- éviter le gaspillage ;
- et enfin, faciliter le contrôle des agents et des processus économiques.

L'augmentation historique des **économies d'échelle**, constituait le fondement des théories de la croissance socialiste, léguées par Lénine. En outre, elle répondait à la volonté de Karl Marx d'éliminer les "magnats capitalistes" par la création d'une seule grosse entreprise d'Etat. Si cette approche occultait les déséconomies d'échelle, ainsi que le dynamisme et la flexibilité des petites entreprises, elle se retrouvait aussi bien dans les économies capitalistes que socialistes. Audretsch cite à ce propos les conclusions de Schumpeter, extraites de son ouvrage *Capitalisme, socialisme et démocratie* de 1942 :

⁸¹ Les managers recevaient un bonus, seulement dans la mesure où 100 % du plan était exécuté. Sachant que les objectifs de l'année suivante étaient calqués sur l'année précédente, les managers avaient intérêt à atteindre le plan sans toutefois trop le dépasser. La fixation du niveau des objectifs était donc cruciale pour la vie de l'entreprise.

"what we have got to accept is that large-scale establishment has come to be the most powerful engine of progress" (p. 106).

Selon une deuxième catégorie d'arguments, la concentration, devait permettre d'éviter le **gaspillage** qui apparaît inévitablement dans les situations de concurrence, avec l'émergence de plusieurs unités accomplissant les mêmes fonctions. Enfin, la concentration devait aussi **faciliter le contrôle et la gestion** par l'Etat des processus et des agents économiques.

La concentration s'est traduite sur l'environnement concurrentiel (I) des industries socialistes et en comparaison avec les économies de marché, par :

- l'élimination de la concurrence ;
- la limitation des entrées, conditionnées par les décisions d'Etat (D. Jones & Meurs, 1991; D. Jones & Parvulov, 1995) ;
- et enfin, la limitation des sorties, en l'absence entre autre, de législation sur la faillite et de contrainte budgétaire dure (D. Lipton & Sachs, 1990a).

Le **surdimensionnement des entreprises** est une autre conséquence de la concentration qui apparaît dans certains secteurs non caractérisés par des monopoles naturels. A la volonté politique, s'ajoutait les objectifs d'expansion des managers : *"due to the incentives facing managers which based compensation upon the enterprise size, there was a clear tendency to over-invest in capital projects"* (Audretsch, 1993, p. 6), alors que les décisions d'investissements ne faisaient pas l'objet de diagnostic économique solide préalable (D. Lipton & Sachs, 1990a).

Enfin, la concentration a conduit les entreprises à s'attacher à la réalisation d'une vaste gamme de produits au dépend de la spécialisation (Jeffries, 1981, 1992b). A côté de l'appareil productif, l'entreprise comprenait une série d'actifs sociaux, dispensés en conformité avec la politique paternaliste d'Etat (C. Von Hirschhausen, 1996).

La priorité accordée au développement de l'industrie lourde et des biens d'investissements aux dépens de l'industrie légère et des biens de consommation, des services, est également une autre caractéristique des politiques industrielles socialistes, à laquelle la Roumanie n'a pas échappé (Lhomel, 1996). En 1990, 41 % de la population active des économies postsocialistes était concentrée dans l'industrie contre 30 % dans l'OCDE (Estrin, 1992).

Si les éléments de la politique industrielle socialiste, énumérés ci-dessus, permettent d'avoir un aperçu des structures industrielles (I), ainsi que des conditions de base (E) héritées de l'économie administrée, de même, les comportements (C) étaient très spécifiques et se différenciaient de ceux d'une économie de marché, comme nous le détaillerons plus tard. Ces différences expliquent les écarts de performances (P) observés entre les économies socialistes et de marché. L'Allemagne de l'Est présentait ainsi au début des années 1990, des taux de productivité nettement inférieurs à ceux de l'Allemagne de l'Ouest : 50 % pour l'industrie minière, 56 % dans le textile, 43 % pour l'industrie agroalimentaire. De même le taux d'innovation technologique était beaucoup moins élevé (Audretsch, 1993; Gaponenko, 1998).

Après nous être intéressé à l'héritage du passé des politiques socialistes en général, nous nous intéressons désormais plus particulièrement au cas roumain.

4.2. - Les spécificités de l'héritage industriel de la Roumanie

Si les composantes de la politique industrielle roumaine sont identiques à celles des autres pays de l'Est énoncées ci-dessus, la Roumanie se distingue néanmoins par deux faits saillants : d'une part, une centralisation extrême, qui n'a jamais fait l'objet de réformes, et d'autre part, l'objectif, poursuivi par Ceausescu, d'autarcie nationale.

La **centralisation extrême** peut être illustrée en quelques mots par le pouvoir arbitraire de Ceausescu et la puissance des services secrets nationaux (la *Securitate*). Le système administratif à trois niveaux Ministères de spécialité-"centrale"⁸²-entreprises relayait les directives émises par le Comité d'Etat de la Planification :

"Romania's industrial strategy under Georghiu Dej and Ceausescu was an exaggerated version of the Stalinist growth model, which involved devoting an increasing proportion of national income to investment (at least until the debt repayment program of the 1980's) and concentrating that investment in building up a heavy engineering sector, while transferring labor from agriculture to industry." (Smith, 1992, p. 203)

Les "centrale", amalgame horizontal d'entreprises, constituaient l'unité de base de production. A partir de 1973, leur rôle a été renforcé. Leur nombre a également été réduit, en faveur d'encore plus de concentration (Jeffries, 1992b), alors qu'initialement, les entreprises étaient déjà plus concentrées qu'en Union soviétique. En 1980, 100 centrales étaient responsables de 1 700 à 2 000 entreprises et de 3,5 millions de salariés. Elles avaient la responsabilité de fixer les objectifs dans le cadre des plans quinquennaux.

En 1985, 37 % de la production industrielle provenait d'entreprises de plus de 5 000 employés. 32,7 % de la population active y était mobilisée contre 12,7 % dans des entreprises ayant moins de 1 000 salariés.

Le degré d'**autonomie** laissé aux entreprises était très faible, comme le démontre deux études citées par Smith (1981). Le travail mené par Granick en 1970, sur la base d'entretiens avec les managers, révèle que les managers des entreprises n'avaient aucune autorité pour prendre des décisions de nature économique et que leur rôle se confinait à la sphère productive. La Banque mondiale écrivait en juillet 1977 : "*industrial enterprises in Romania are organizations oriented primarily toward production with limited autonomy and decision-making responsibilities outside production*". Les objectifs obligatoires fixaient : le niveau de production, les ventes, la qualité des produits, la productivité du travail, le nombre maximum d'employés, le nombre total d'heures de travail, le nombre d'heures de travail par unité de produit, le montant du fond salarial, le niveau de profit et d'accumulation, le niveau de coûts et de profit par unité de produit, l'origine des consommations intermédiaires et des facteurs de production, les objectifs de modernisation et d'équipement. Les décisions d'investissement étaient centralisées (Smith, 1981). Dur d'y trouver une marge de manœuvre !

La Roumanie ne s'est pas inscrite dans les vagues de réformes qui ont balayé l'Europe de l'Est à la fin des années soixante-dix et au milieu des années quatre-vingts (Deffains, 1993; Hare, 1992; Jeffries, 1992a; Richet, 1981). Les réformes annoncées en 1967 et en 1968 du "nouveau mécanisme financier économique", ne se sont traduites dans les faits par aucune décentralisation de l'autorité. Les concepts énoncés d'autogestion (*autogestiunea*) qui devaient donner davantage d'autonomie aux entreprises et associer les salariés à la réussite du plan (*autoconducerea muncitorească*), n'ont pas abouti à l'entreprise autogérée yougoslave mais au

⁸² *Centrale* est un mot roumain, au pluriel ; nous avons gardé l'expression originale, sans la traduire.

contraire, à renforcer le pouvoir et le contrôle du parti au sein des entreprises (Jeffries, 1981). En 1986, le contrôle financier des entreprises a été encore plus resserré.

Ceausescu a marqué dès son arrivée au pouvoir en 1965, son désir de se distancer du CAEM, pour gagner davantage d'**indépendance économique**. Son idée était de réduire les importations de produits manufacturés en faveur du développement de la production locale de ces biens, à partir des matières premières et l'agriculture.

L'éloignement du CAEM s'est traduit au départ par une politique d'ouverture à l'Ouest, avec l'augmentation des importations technologiques en provenance des pays occidentaux, et même la possibilité, en 1971, de créer des joint-ventures avec du capital provenant de ces pays. La compétitivité de l'industrie lourde roumaine sur les marchés occidentaux est cependant restée médiocre.

A partir de 1980, Ceausescu s'est engagé dans une politique sévère de remboursement de la dette (10,2 milliards de \$). Outre des restrictions alimentaires et énergétiques imposées à la consommation des ménages, les importations ont été fortement comprimées. Les relations économiques avec l'Ouest se sont distendues. Les équipements et le niveau technologique n'étant plus renouvelés, les écarts de compétitivité se sont creusés davantage.

En résumé, l'héritage socialiste roumain apparaît particulièrement lourd si on s'inscrit dans la perspective de mise en place d'une économie de marché.

Au niveau des **structures de marché (I)**, on relève, une tendance à la **concentration monopolistique, l'absence de concurrence, de fortes barrières à l'entrée et à la sortie, ainsi qu'une contrainte budgétaire faible à relier avec le paternalisme d'Etat**.

L'entreprise socialiste en tant que telle, doit également faire l'objet de transformations au niveau de sa structure interne (X), en termes de changement de propriété, de changement de statut (entreprise individuelle ou entreprise managériale, avec la séparation de la propriété et de la direction) et de changement de structure de propriété (pour les entreprises managériales, *outsiders versus insiders*). Son activité doit être recentrée vers ses compétences principales tandis que les actifs sociaux doivent être dissociés.

Nous avons listés dans le tableau IV.1 ci-après l'ensemble de ces chantiers que la restructuration doit, entre autre, s'attacher à mener. L'objectif global de la restructuration peut être vu ici comme l'ensemble des réformes destinées à rendre flexible l'offre (Andreff, 1996b).

Tableau IV.1. - Les principaux jalons de la restructuration au niveau d'une industrie

Caractéristiques d'une économie socialiste	Caractéristiques d'une économie de marché	Nature des réformes à entreprendre
Au niveau des structures internes aux entreprises (X)		
Propriété publique des moyens de production	Propriété privée des moyens de production	Privatisation - Changement de forme de propriété
Entreprises publiques	Entreprises managériales ou individuelles	Privatisation – changement de statut des entreprises Restructuration juridique
Entreprises publiques	Propriétaires <i>outsiders</i> et <i>insiders</i>	Privatisation – changement de structure de propriété Restructuration du gouvernement d'entreprise
Surdimensionnement des entreprises (corollaire de la concentration)	Entreprises de taille diverse	<i>Downsizing, unbundling</i> - par le marché (sous-utilisation des actifs) - par l'Etat avant la privatisation - par le managers après la privatisation
Entreprises pluri-produits, avec actifs sociaux		<i>Unbundling</i> Recentrage des activités
Au niveau de la concurrence (I)		
Structure monopolistique	Structure atomistique	Démonopolisation
Absence de concurrence	Libre concurrence	Permettre l'émergence des petites entreprises Restructuration légale (cadre législatif), Restructuration financière (accès au crédit)
Interdiction d'entrée des entreprises	Libre entrée	
Interdiction de sortie des entreprises – refus de laisser les entreprises échouer <i>Soft budget constraint</i>	Libre sortie Lois de la faillite Contrainte budgétaire dure	Restructuration légale Restructuration financière : durcissement de la contrainte budgétaire
Au niveau des conditions de base (E)		
Législation socialiste	Législation de marché	Restructuration légale
Décision centralisée d'investissements	Accès au capital par les entreprises	Restructuration financière

Source : élaboration de l'auteur

4.3. - Les différents niveaux des restructurations

Nous passons en revue, dans ce présent paragraphe, les différents types de restructurations, qui se réalisent en vue de dépasser l'héritage du passé, décrit de manière détaillée dans le paragraphe précédent et résumé dans le tableau IV.1. Ces restructurations se déclinent au niveau des structures internes des unités (X), des structures de marché et de l'environnement de concurrence propre à une industrie (I) et enfin, des conditions de base de l'industrie (E).

Nous considérons que la privatisation est un type particulier de restructuration, en ce qu'elle permet l'émergence d'entreprises performantes et adaptées à l'économie de marché. Outre la privatisation, nous distinguerons trois grands types de restructuration, selon une classification proposée par Richet : la restructuration légale, la restructuration financière et la restructuration organisationnelle (Richet, 1995).

La **privatisation** est une restructuration de grande ampleur dont les modalités sont déterminantes sur les formes du gouvernement d'entreprises et sur les types d'entreprises émergents. Cette problématique a concentré en grande partie les ressources intellectuelles et les efforts de politique économique, car considérée, à tort, comme l'essentiel des efforts de restructuration. Les résultats mitigés des privatisations légitiment une approche plus globale des transformations :

"si la privatisation est l'objectif principal, il apparaît clairement qu'elle est une condition nécessaire mais non suffisante : la réflexion sur la réorganisation de l'industrie et l'application de mesures spécifiques doivent accompagner le processus de privatisation en cours." (Richet, 1993, p. 8)

Afin de s'éloigner de l'économie administrée, la privatisation doit permettre de modifier et préciser l'ensemble des aspects suivants (cf. le tableau IV.1, page précédente) :

- la forme de propriété en défaveur de la propriété d'Etat ;
- le statut des entreprises (entreprise individuelle *versus* entreprise managériale) ;
- l'affectation de la structure de propriété (*insider versus outsider*).

Suite aux privatisations, la **restructuration du gouvernement d'entreprise** s'impose dans les économies postsocialistes, du fait des défaillances consécutives aux méthodes non standards qui ont été utilisées (Andreff, 1999). La domination des *insiders*, soit directement par la part du capital qu'ils détiennent, soit par déficit du gouvernement externe du fait d'un actionnariat trop dispersé, ont des conséquences négatives sur les comportements (C) des entreprises, comme nous l'avons déjà discuté dans les chapitres précédents. La **restructuration du gouvernement d'entreprise** peut être opérée par le marché, *via* le rachat des parts par les managers et les actionnaires des entreprises (Estrin, 2000). Elle peut être également facilitée par la mise en place d'institutions par l'Etat comme les fonds d'investissements.

La **restructuration légale** a pour *"but d'amener les entreprises d'Etat à se transformer sur le modèle des firmes dans les économies de marché. Elle fixe les règles sous lesquelles les entreprises peuvent transformer leurs actifs, notamment en s'appuyant sur l'arsenal juridique des lois concernant les droits de propriété, les conditions du transfert de la propriété, des lois sur la faillite, les droits des créanciers, celui des investisseurs étrangers"* (Richet, 1995, p. 64).

Le nouveau cadre légal, proposé par l'Etat, permet de redéfinir certaines conditions de base (E) de l'industrie, ayant un impact direct soit sur les structures de marché (I), comme c'est le cas de la législation sur la faillite, soit sur la structure interne des entreprises (cf. le tableau IV.1 ci-avant). Ce dernier cas concerne la transformation des entreprises publiques en sociétés commerciales par actions ou à responsabilité limitée. La "restructuration juridique" (Holcblat, 1994a), encore appelée "commercialisation" (C. Von Hirschhausen, 1996) ou "corporatisation" (Richet, 1995) selon les auteurs, est souvent mentionnée dans la littérature, car constituant le tout premier élément de réforme au niveau de l'entreprise. Même s'il s'agit davantage d'un changement plus formel que de fond, il marque le premier pas vers la "dépolitisation" de l'entreprise et la rupture des relations traditionnelles entre l'Etat et l'entreprise (Estrin & Richet, 1993).

La **restructuration financière** "*concerne la manière dont les firmes et les banques assurent leur désendettement, comment les créanciers peuvent recevoir la totalité ou une partie des sommes qui leur sont dues par les entreprises d'Etat sans pousser celles-ci à disparaître*" (Richet, 1995, p. 65). Elle concerne essentiellement la restructuration de la dette ou *debt restructuring* (Holcblat, 1994a; Mallin & Jelic, 2000; Van Wijnbergen, 1993a). Il s'agit d'envisager l'apurement des dettes antérieures, afin de préparer une entreprise d'Etat à la privatisation et la rendre attractive aux potentiels acquéreurs. Il peut également s'agir de résoudre le problème de la dette héritée par une entreprise privatisée, et qui handicape son développement ultérieur (Schaffer, 1998). Toute la difficulté de cette mesure est de l'appliquer sans qu'elle devienne récurrente, et utilisée par les entreprises comme une perfusion permanente de subventions. Ce risque est celui de perpétuer la contrainte budgétaire molle, qui prévalait en économie administrée, en conformité avec l'approche paternaliste d'Etat. Van Wijnbergen propose d'appliquer la restructuration de la dette, seulement si les conditions d'un nouveau départ sont réunies, avec l'existence d'une structure de propriété et de gouvernement d'entreprise claires. Il conditionne également cette mesure à l'existence d'un profit hors service de la dette (Van Wijnbergen, 1993a). Selon Schaffer (*op. cit*), le problème est plus complexe et demande beaucoup de précautions afin de statuer si une entreprise peut être ou non rentable après la restructuration de la dette.

Un autre problème est de ne pas perturber, les équilibres macroéconomiques, en favorisant l'inflation. La transformation de la dette en parts détenues par la banque est une solution. La restructuration financière peut également comprendre la question de l'accès au capital par les entreprises (Chvojka, 1999).

La restructuration financière est une opération menée par les autorités publiques, voire les banques (Aghion et al., 1997). Elle est nécessairement associée à la question de la contrainte budgétaire⁸³. Elle s'exerce directement sur l'entreprise dans le cas de la restructuration de la dette. Elle concerne les conditions de base si elle s'associe à la question d'accès au capital, et enfin, elle concerne les structures "I", dès lors qu'il y a durcissement de la contrainte budgétaire.

La **restructuration organisationnelle** "*concerne les mesures tant macro que micro-économiques devant contribuer à modifier les contours de la structure industrielle de l'économie dans son ensemble, la taille et la spécialisation des firmes d'Etat*" (Richet, 1995, p. 63). Elle se rapporte à un large éventail de transformations ; citons la restructuration intersectorielle, la démonopolisation, l'éclatement des entreprises et la réduction de taille.

⁸³ La définition et nature de la contrainte budgétaire seront détaillées plus loin, dans le paragraphe relatif aux déterminants de la restructuration comportementale.

La restructuration intersectorielle se réfère aux réallocations qui se produisent entre les grands secteurs de l'économie (agriculture, industrie, services) ou à une échelle plus fine. Elle doit s'opérer sous l'effet conjoint des politiques gouvernementales et des forces du marché afin de remédier au sur-développement de certains secteurs, comme celui de l'industrie lourde et le sous-développement d'autres, tel celui de l'industrie légère ou des services (Estrin, 1992; Estrin & Richet, 1993).

En conséquences des politiques industrielles de concentration, le fractionnement des monopoles est nécessaire, afin de permettre aux vertus de la pression concurrentielle, de s'exercer (Gökgür, 1996; Richet, 1991). La démonopolisation ou *competitive restructuring* s'impose dans tous les secteurs, à l'exception de ceux caractérisés par des monopoles naturels, sous peine de rendre inefficace les autres réformes. Outre le fractionnement des grosses entreprises, les barrières à l'entrée et à la sortie doivent être levées afin de faire émerger les conditions de la concurrence.

L'éclatement des entreprises a pour objectif de croître la compétitivité d'une entreprise, qui sinon, risquerait en l'état d'être éliminée par le pouvoir sélectif grossier du marché, alors même que certaines activités séparées seraient viables (Holcblat, 1994a). L'Etat intervient sur ces aspects selon la devise "*too big to fail*" ; il ne peut en effet accepter la destruction de secteurs économiques entiers, sous prétexte de laisser les forces de marché s'exercer. Cette intervention apparaît particulièrement évidente pour les grosses entreprises proposées à la privatisation, et qui ne trouvent pas de repreneurs : les "entreprises non privatisables en l'état" (C. Von Hirschhausen, 1996). L'éclatement des entreprises peut s'effectuer selon plusieurs modalités : la séparation des actifs sociaux des actifs productifs, le recentrage de l'entreprise multi-produits sur l'activité principale ou son "cœur de compétence" :

"Restructuration will typically entails [...] separation of core from non-core activities, [...] and the spinning off of social assets." (Aghion et al., 1997, p.272)

Cette restructuration peut être opérée soit par l'Etat avant la restructuration, soit laissée aux bons soins des repreneurs. Si la restructuration post-privatisation est préférée par l'Etat, qui souhaite se décharger à bons frais d'un certain nombre d'effets négatifs comme les dettes accumulées ou les licenciements à effectuer (Aghion et al., 1994), la nécessité de rendre attractives les entreprises aux repreneurs s'impose également (Estrin, 2000). Cette dernière option a été celle de la Treuhandanstadt allemande (Andreff, 1993a) ; plus lente, elle permet cependant de valoriser au mieux les actifs et d'éviter la perte de certains pans de l'économie.

Enfin, la réduction de taille (ou *downsizing*) peut être réalisée via la sous-utilisation des actifs, que ce soit sous l'influence du marché ou suite à une décision volontariste de l'entreprise.

Les apports de l'économie industrielle nous ont permis de donner quelques pistes de réponse à notre questionnement relatif au changement qui se produit au niveau des unités. Nous pouvons ainsi formuler clairement nos hypothèses de travail.

5. - Nos hypothèses de recherche

Quelles sont les modalités et les déterminants de la restructuration comportementale des unités viticoles roumaines ?

A notre question de recherche, et au regard des pistes esquissées par la littérature et l'économie industrielle, nous posons les quatre hypothèses suivantes.

Concernant les déterminants, nous formulons l'hypothèse (H1).

Hypothèse 1 (H1) : Les déterminants de la restructuration comportementale sont nombreux. Ils relèvent à la fois de l'environnement des unités mais aussi de leur organisation interne.

Nous postulons plus précisément dans cette hypothèse :

- (1) qu'il existe un grand nombre de déterminants de la restructuration comportementale, en ligne avec ce que décrit la littérature de spécialité ;
- (2) mais, en plus, qu'il existe des corrélations entre ces déterminants et qu'il est possible de les classer en trois catégories, interdépendantes :
 - (a) l'organisation interne des unités (X), qui comprend les facteurs de production (le capital humain, le foncier, etc.) et leur combinaison (la taille, le gouvernement d'entreprise, etc.) ;
 - (b) l'environnement global (E) qui pose les conditions de base du fonctionnement de l'industrie (ici, l'industrie vitivinicole roumaine) : citons par exemple, les caractéristiques des produits, l'environnement réglementaire, etc.
 - (c) l'environnement concurrentiel (I) de l'industrie, tel que précisé par les structures de marché (en particulier, la bipolarité des structures viticoles), les barrières à l'entrée et à la sortie, la nature de la contrainte budgétaire (molle ou dure), etc.

Encore avec un impact sur les déterminants, mais aussi sur les modalités de la restructuration, nous reprenons dans l'hypothèse suivante (H2,) l'importance des "conditions initiales" mentionnées par la littérature orthodoxe, et confirmée par la définition de Morvan et de De Bandt

Hypothèse 2 (H2) : Le passé marque la restructuration comportementale

Cette hypothèse soutient que l'histoire compte : "*history matters*". Malgré la rupture systémique, il existe un impact du passé sur le comportement des unités productives. Nous soutenons plus précisément que les facteurs hérités du passé influencent les comportements des unités **tant directement**, via les routines comportementales héritées, que de manière indirecte, via les déterminants : l'organisation interne (X) des unités (via le gouvernement d'entreprise par exemple), leur environnement global (E) ou l'environnement concurrentiel (I), via par exemple, la bipolarité des structures agraires.

Ces "**facteurs issus du passé**" constituent autant de **conditions initiales** qui impriment aux comportements une direction particulière. Selon les cas, ces facteurs peuvent être vus comme des "**facteurs inertiels**", retardant l'adaptation des unités productives aux changements de leur environnement institutionnel ou des "**facteurs moteurs**", en accélérant l'évolution. Les déterminants du passé ont un fort pouvoir explicatif ; ils permettent d'appréhender des comportements, qui, sinon, resteraient dans la sphère de l'inexpliqué ou de l'irrationnel. Il s'agit d'une hypothèse clef pour appréhender les modalités et les déterminants des restructurations comportementales.

Relativement aux modalités de la restructuration comportementale, nous nous proposons dans l'hypothèse 3 (H3) d'approfondir la piste du "facteur temps" de la restructuration vue comme (1) un processus, qui est (2) consommateur de temps.

Hypothèse 3 (H3) : La restructuration comportementale s'opère de manière continue, le long d'une trajectoire.

Nous postulons ici que le changement comportemental s'effectue dans la **continuité**. Suite à la rupture systémique du passage d'un système administré à un système d'économie de marché, que nous voyons comme un choc exogène, les unités productives évoluent en reproduisant leurs comportements d'une période sur l'autre et en innovant à la marge, en fonction de leurs capacités d'apprentissage et des opportunités offertes par leur environnement. La restructuration s'effectue ainsi dans le cadre d'un processus de changement continu et à petits pas.

En conséquence, et sous la contrainte des déterminants explicités dans l'hypothèse précédente (H1), la restructuration s'opère le long de trajectoires, selon le principe de dépendance au sentier (*path-dependency*). Les héritages du passé (H2) modèlent les trajectoires.

Enfin, dans la quatrième et dernière hypothèse, nous mettons en avant une spécificité des économies postsocialistes, au centre de notre travail de thèse : la bipolarité des trajectoires, qui s'affirme tant au niveau des déterminants que des modalités de la restructuration comportementale.

Hypothèse 4 (H4) : La restructuration comportementale des unités vitivinicoles roumaines est bipolaire

Cette hypothèse comprend plusieurs sous-hypothèses :

- (1) l'hypothèse de la multiplicité des trajectoires ;
- (2) l'hypothèse du regroupement de ces trajectoires en deux pôles distincts : unités familiales artisanales *versus* unités industrielles ;
- (3) l'hypothèse de corrélations intra-sectorielles entre les deux pôles, qui justifient la prise en compte des deux catégories d'unités et de trajectoires, dans le cadre d'une même analyse de secteur. En conséquence, la méthodologie de recherche relative aux deux pôles, qui ont des caractéristiques et des logiques très différenciées, est duale.

Nous explicitons une à une, chacune de ces sous-hypothèses, ainsi que leur implication méthodologique.

Sous-hypothèse H4(1) : La coexistence de trajectoires multiples

La première source de pluralité est issue des conditions initiales (les facteurs hérités du passé). En contexte de rationalité limitée et de marchés imparfaits, nous avons fait l'hypothèse (H3), d'une évolution des unités le long de trajectoires. C'est ainsi que les conditions initiales impriment les trajectoires, dans le cadre de la *path-dependency*. La seconde source de pluralité est la liberté et la capacité d'innovation des unités qui, bien que limitée par la *path-dependency*, peut conduire à des bifurcations de trajectoires entre unités. Ainsi, par exemple, toutes choses égales par ailleurs (dont une forte disponibilité en capital), une unité peut faire le choix de s'engager dans une restructuration prédatrice ou stratégique. La troisième source de pluralité est la variété des déterminants et leur impact différencié selon les unités. On peut citer l'exemple de la contrainte budgétaire, qui, en début de transition, était moins dure pour les entreprises privatisées que pour les entreprises *de novo*. Un autre exemple est la réglementation, qui peut agir de manière plus ciblée sur les petites et les moyennes entreprises ou au contraire sur les grandes entreprises, etc. Enfin, la variété des environnements concurrentiels (I), et leur caractère plus ou moins sélectif, autorise une diversité des unités ainsi que la coexistence de trajectoires.

Ces éléments de diversité nous amènent à faire l'hypothèse d'une **multiplicité de trajectoires coexistantes**. Parmi ces trajectoires, il en est qui se soldent par la sortie d'unités du secteur (*exit*), d'autres qui se maintiennent sur la ligne de survie, d'autres encore qui s'orientent vers des changements plus profonds destinés à augmenter leurs performances et les aligner sur celles des économies de marché. Nous retiendrons la typologie suggérée par la littérature : restructuration prédatrice / restructuration passive / restructuration défensive / restructuration stratégique.

C'est ainsi que nous chercherons à élaborer une typologie des trajectoires "stylisées" de restructuration de l'industrie vitivinicole roumaine.

Sous-hypothèse H4(2) : La bipolarité des trajectoires

Les multiples trajectoires, présentées dans la sous-hypothèse précédente, peuvent être regroupées en deux pôles, avec le principe que les différences intra-pôles sont moins importantes que les différences inter-pôles.

Cette hypothèse fait échos aux débats de la littérature relative à la dualité ou à la bipolarité des structures agraires dans les économies postsocialistes (Mathijs & Vranken, 2000, 2001; Swinnen et al., 1997) : les unités industrielles *versus* les unités artisanales, et au sein de cette seconde catégorie, les unités de semi-subsistance *versus* celles commerciales.

Dans le cas des trajectoires des unités vinicoles roumaines, nous parlons d'une bipolarité, du fait du caractère extrême de la dualité, qui se manifeste via le clivage : unités familiales artisanales *versus* unités industrielles commerciales.

Sous-hypothèse H4(3) : L'existence de corrélations intrasectorielles entre les pôles et ses corollaires méthodologiques

Nous avons opté pour une étude sectorielle qui prend en compte la totalité et l'intégralité des pôles constituants. En d'autres termes, nous faisons le choix délibéré de ne pas occulter le pôle des unités de subsistance, pour ne nous intéresser qu'au pôle des unités marchandes, ni d'omettre les unités commerciales artisanales pour ne mentionner que les unités industrielles, ni encore de privilégier les entreprises privatisées pour délaisser les entreprises *de novo*. **Notre objet d'étude comprend l'ensemble des unités vinicoles**. Nous assumons le choix d'une réelle étude sectorielle, avec l'hypothèse que l'appréhension de l'ensemble des acteurs

est nécessaire pour comprendre la dynamique des économies en transition, ainsi que de mettre en place des politiques agricoles.

Aborder la multiplicité sectorielle dans son intégralité et n'occulter aucun pôle relève d'un choix original et fort en vue de l'exploration de la nature des économies postsocialistes. Il s'agit d'un **choix original**, car les différentes catégories d'acteurs sont très peu étudiées de manière concomitante dans la littérature. Beaucoup, pour ne pas dire la quasi-totalité, des études ne se réfèrent *de facto* qu'à une sous-catégorie d'unités : le plus souvent les entreprises industrielles, qui sont faciles à repérer du fait de leur poids sur le marché formel et répertoriées de manière systématique dans les statistiques. Ceci concerne tant les études relatives au secteur vitivinicole (cf. par exemple Blaha & Borzeda, 1999 ; Noev & Swinnen, 2004) que d'autres pans de l'économie (de manière non exhaustive, cf. Banse et al., 1999 ; Erjavec, Gorton, Kuhar, & Valant, 1999; Gorton et al., 2000)⁸⁴.

Il s'agit d'un **choix fort** car très contraignant du point de vue méthodologique. En effet, certaines catégories d'unités n'apparaissent pas dans les bases de données nationales ou régionales, ou alors de manière très partielle. Des études de terrain et la recherche d'indicateurs qui permettent d'extrapoler et de repérer des dynamiques régionales et nationales deviennent alors indispensables. La méthodologie élaborée est donc duale, à l'image des types d'unités étudiées : une approche spécifique pour les unités artisanales, pléthores, marquées par des dynamiques régionales et une autre approche pour des unités industrielles, beaucoup moins nombreuses, mais aux stratégies plus explicites.

Cette hypothèse est aussi celle de l'interdépendance des pôles de trajectoires, qui reste à démontrer dans la problématique des économies postsocialistes. Mentionnons par exemple l'étude de la Banque mondiale réalisée par Djankov et Murrel. Sur la base d'une large revue de la littérature, ils concluent qu'il n'existe pas de preuves empiriques qui soutiennent les liens entre la restructuration des entreprises existantes et celle des entreprises nouvellement créées, malgré la complémentarité qu'on peut supposer relativement aux ressources productives et sur les marchés des produits. Cependant il n'existe pas non plus de preuves contraires : "*Yet, there has been no systematic empirical evidence to support either view*" (Djankov & Murrel, 2000, p.70).

Nous soutenons que les unités familiales artisanales et de subsistance jouent un rôle considérable dans l'économie locale, mais aussi nationale, ne serait-ce qu'au regard du patrimoine qu'elles détiennent (74 % des surfaces en Roumanie, soit les trois quarts) ou de la culture du vin qu'elles contribuent à faire perdurer auprès d'un groupe large de consommateurs.

Pour argumenter et soutenir nos thèses, nous allons conduire dans le chapitre suivant, une recherche théorique, dans le cadre du courant de l'économie évolutionniste (chapitre 5), qui nous fournira un premier cadre d'analyse. Nous préciserons ensuite notre méthodologie de recherche (chapitre 6). Enfin, nous présenterons les déterminants clefs de la restructuration des unités vinicoles roumaines (chapitre 7), ce qui nous permettra ensuite de décrire les trajectoires : tout d'abord des unités familiales artisanales (chapitre 8), puis des unités industrielles commerciales (chapitre 9).

⁸⁴ Ce biais méthodologique conduit à occulter des pans entiers de l'économie sectorielle des économies postsocialistes, quelquefois à l'insu même des auteurs des études. Qu'il soit mentionné et assumé ou non par les auteurs, ce biais méthodologique doit rendre vigilant les lecteurs dans l'extrapolation des conclusions : s'appliquent-elles au secteur en entier ? A l'ensemble des catégories d'acteurs ? N'y a-t-il pas une interférence possible des autres catégories d'acteurs, dans le sous-secteur analysé ?

PARTIE II

**ABORDER LA RESTRUCTURATION DE
MANIERE DYNAMIQUE ET
DANS SA COMPLEXITE**

CHAPITRE V

L'ECLAIRAGE DE LA THEORIE EVOLUTIONNISTE

L'objet de cette seconde partie de thèse consiste à trouver un modèle théorique ainsi qu'une base méthodologique, à même de permettre une observation des unités microéconomiques, afin de dégager les déterminants et les modalités du changement comportemental.

Il nous faut ainsi trouver un cadre théorique qui s'intéresse aux comportements des agents économiques, dans leur diversité et durant leur progression temporelle, tout en les englobant dans un ensemble plus large. Nos recherches théoriques, que nous ne détaillerons pas dans ce présent ouvrage, nous ont conduits à retenir le courant de l'économie évolutionniste. Il s'agit en effet d'un des rares cadres théoriques qui s'intéresse au changement, en tant qu'objet de recherche. Il propose des concepts et des outils qui dépassent largement le pouvoir explicatif de la statique comparative proposée par d'autres courants. La théorie évolutionniste va nous permettre de préciser notre hypothèse "H3", relative aux modalités de la restructuration comportementale ainsi que notre hypothèse "H2" relative à la place des héritages du passé dans le jeu des restructurations comportementales.

En première partie, nous proposons de passer en revue les principaux concepts à la base de la théorie évolutionniste. Les limites de la métaphore biologique, qui sous-tend ces concepts, va nous amener à nous interroger sur la problématique du changement tel qu'abordé par la théorie évolutionnisme (partie 2) : entre une évolution plutôt graduelle et des changements plus abrupts, qui se produisent dans les moments de changements de paradigme. Nous testons, partie 3, notre proposition d'étendre à l'économie le concept de "paradigme", initialement issu de l'épistémologie (l'histoire des sciences), puis transposé par les évolutionnistes à l'histoire des technologies. Sous cet angle de vue, la transition économique, d'un système administré à un système "davantage orienté vers le marché" est une phase interparadigmatique, qui se caractérise par un fort degré d'incertitude. Une fois la nature de l'environnement économique postsocialiste précisé, nous nous intéressons, partie 4, aux développements spécifiques de la théorie évolutionniste relatifs aux entreprises. D'un cadre purement technique, nous constatons que la vision évolutionniste s'élargit ainsi vers une vision économique, susceptible d'englober notre objet d'étude, à savoir la restructuration comportementale. Enfin, partie 5, nous nous interrogeons sur la nature et les spécificités de l'entreprise évolutionniste postsocialiste.

1. - L'approche évolutionniste : concepts élémentaires microéconomiques

1.1. - Introduction

Comme son nom le laisse entendre, le courant économique évolutionniste s'inspire, pour sa formulation, **des principes de l'évolution biologique et de la sélection naturelle** (Alchian, 1950). Richard Nelson et Sidney Winter ont posé les bases de la théorie dans leur ouvrage de 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, en réaction aux théories classiques qui n'apportaient pas d'éclairage satisfaisant sur la **nature du changement technique**.

La théorie évolutionniste aborde aujourd'hui des champs et niveaux d'analyse très variés : *des "études quasi-cliniques de l'apprentissage technologique [aux] systèmes nationaux de promotion de innovations."* (Durand & Quelin, 1997, p. 1)

Nous pouvons mentionner, sur ces thèmes précis, les publications de Quelin (1991), Pavitt (1984; 1984) et de Metcalfe (Metcalfe, 1991, 1995a, 1995b).

D'un référentiel purement technique, la théorie évolutionniste s'est ouverte progressivement à d'autres champs, qui interrogent de manière plus globale les dynamiques et le changement.

Notre thèse s'intéresse aux changements qui interviennent au niveau des unités économiques. C'est pourquoi, nous avons exploré plus spécifiquement la littérature évolutionniste se référant aux aspects microéconomiques et à la firme.

Sous l'angle évolutionniste, les unités économiques sont considérées comme dotées d'une capacité d'apprentissage. Comme des organismes vivants, elles se transforment, évoluent et peuvent mourir si elles ne s'adaptent pas aux changements qui surviennent dans leur environnement. L'analogie biologique permet d'analyser les comportements économiques, selon les principaux axes suivants (Nelson & Winter, 1982)⁸⁵ :

- des éléments de permanence ou d'hérédité : les "routines" tiennent en économie le même rôle que les gènes en biologie ;
- un principe de variations ou de mutations : il est repéré par les économistes via le comportement de *search* (recherche), à la base des innovations⁸⁶. La firme se caractérise par son aptitude à l'auto-organisation ;
- un mécanisme de sélection : il agit comme un filtre qui sélectionne les différentes évolutions possibles. Il est constitué par l'environnement où les contraintes de marché peuvent être "lâches" ou "strictes".

⁸⁵ Nous avons repris ici, les termes exacts de la métaphore biologique, tels qu'exposés par Nelson et Winter, dans l'ouvrage considéré comme la référence qui pose les bases de la théorie évolutionniste. Cependant, si l'avantage d'une métaphore est d'être très pédagogique, elle est également porteuse d'inexactitudes et de limites (Nelson, 1995; Rallet, 1999). Nous discuterons des ajustements à faire à cette métaphore dans les paragraphes suivants, notamment relativement aux concepts de gènes et de mutations.

⁸⁶ Il s'agit *de facto*, d'une vision "lamarckienne" du changement. En effet, selon Lamarck, les organismes sont les initiateurs de leur propre adaptation à l'environnement. Sa thèse s'oppose à celle de Darwin, pour qui, les mutations sont le fait du hasard (Saviotti & Metcalfe, 1991).

Nous allons détailler ci-après ces principaux concepts mobilisés par la théorie évolutionniste. Comme ce mouvement est récent (cf. l'encadré V.1 ci-dessous pour une perspective historique) et qu'il repose sur un paradigme scientifique non stabilisé⁸⁷, nous nous situons dans un champ théorique flou et effervescent, dans lequel les définitions peuvent varier sensiblement d'un auteur à l'autre, mais aussi, en fonction de l'évolution de la pensée d'un même auteur. C'est pourquoi, nous nous proposons de bien détailler le contenu des concepts que nous allons mobiliser par la suite : l'environnement de sélection, le principe de satisfaction, les routines, le comportement de *search*, l'apprentissage et enfin, le concept de trajectoire.

Encadré V.1. - Les fondateurs de la pensée évolutionniste

La théorie évolutionniste est un courant économique très récent ; la revue Journal of Evolutionary Economics a été fondée en 1991. On considère que ses principaux développements commencent en 1982, avec l'ouvrage de Nelson et Winter : An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge (USA): Belknap Press of Harvard University Press. Cependant, les économistes en soulignent des origines bien plus anciennes : Penrose avec ses travaux sur la Firme (de 1952 et 1959)⁸⁸, Alchian (1950) avec l'accent mis sur l'incertitude et le comportement de satisficing, Marx ou encore Schumpeter, remis au goût du jour par Freeman (Clark & Juma, 1988; Coriat & Weinstein, 1995a; Hodgson, 1993; Nelson, 1994a). Les institutionnalistes, Mitchell, Commons et plus particulièrement Veblen, bien qu'un moment oubliés, ont également contribué à la construction de la pensée évolutionniste avec une approche dynamique de l'économie (Hodgson, 1993).

La contribution de Marshall au courant évolutionniste est plus controversée (Arena, 2001). Il a en effet fait des affirmations très claires sur la nécessité de passer d'une vision mécanique de l'économie à une vision dynamique inspirée par la biologie. Il fait référence à cette dernière discipline dans sa présentation de l'organisation industrielle, de la division du travail, de la "survie du plus apte" ou via les concepts mobilisés d'inertie institutionnelle, de rendements dynamiques d'échelle croissant. Cependant, il n'a finalement proposé que des modèles achevés mécaniques. La question est de savoir s'il allait proposer des modèles biologiques dans les deux livres qu'il n'a pas eu le temps d'écrire, ou s'il s'est heurté à de grandes difficultés dans leur mise en place, et s'est ainsi contenté de rester au niveau des analogies (Nelson, 1995).

La référence centrale reste néanmoins celle Joseph Schumpeter avec sa vision des tendances longues (et le concept de destruction créatrice, proposé dans l'ouvrage Capitalism, socialism and democracy, de 1942), sa théorie de l'évolution économique, son analyse du rôle des firmes dans les mutations technologiques et les innovations et enfin, son approche du changement économique vue comme un processus cumulatif et endogène (Heertje, 1991a; Montaigne, 1997b; Paulré, 1997).

Les principales propositions de l'école évolutionniste moderne émanent de l'Université du Sussex avec Freeman, Pavitt ainsi que de l'Université de Yale en Australie, avec Nelson et Winter (Montaigne, 1997b).

⁸⁷ L'évolutionnisme repose sur le paradigme de l'évolution biologique, qui n'est pas aussi accompli que celui de la physique mécanique, sur lequel repose l'économie standard.

⁸⁸ Il s'agit des articles suivants : (1) Penrose, E. (1952). Biological Analogies in the Theory of the Firm. *American Economic Review*, 45(2), 804-819 ; (2) Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm* (3ème édition en 1995, Oxford: Oxford University Press ed.). Oxford: Basil Blackwell.

1.2. - Environnement et sélection

L'**environnement** constitue le concept évolutionniste alternatif aux représentations de la concurrence du courant orthodoxe. Contrairement à la théorie standard, le courant évolutionniste repose sur l'existence d'une **pluralité d'environnements de sélection**. L'environnement est plus ou moins lâche ou étroit. Un environnement lâche autorise la **coexistence d'une grande variété d'agents**, aux performances inégales ; il ne sélectionne donc pas automatiquement les seuls comportements maximisateurs.

Ces concepts sont centraux à la vision évolutionniste ; ils permettent la reconnaissance d'autres types de rationalité comme nous allons le voir dans le paragraphe suivant.

La sélectivité de l'environnement dépend entre autre (Dosi, Teece, & Winter, 1990) :

- des structures de marché : oligopole, libre compétition entre unité de taille restreinte, etc. ;
- du degré d'ouverture des marchés aux nouveaux entrants : existence de barrières à l'entrée ;
- du niveau de concurrence, à la fois sur le marché des produits et sur celui du capital ;
- des politiques publiques : les réglementations par exemple ;
- de la fréquence des discontinuités technologiques ;
- de la possibilité d'accès aux ressources financières :

"La disponibilité de liquidités est sans doute la clé régulatrice de la sélection. Si une entreprise ou une activité engendre suffisamment de liquidités pour se maintenir et couvrir les besoins de réinvestissement et les opportunités d'investissement, elle sera, typiquement, capable de survivre. Si ce n'est pas le cas, alors elle aura besoin de recourir à un endettement additionnel ou à une augmentation de capital. L'obtention de fonds de l'une ou de l'autre manière expose l'entreprise à la discipline du marché des capitaux qui, autrement, n'interviendrait pas." (Dosi et al., 1990, p. 246)

"En dynamique, une importance particulière est accordée au critère de disponibilité en liquidité (ou, ce qui revient au même, d'accès aux liquidités du système financier) comme clé de l'évolution des firmes et donc de sélection" (Coriat & Weinstein, 1995a, p. 129).

Nous voyons que l'environnement selon l'acception évolutionniste peut être relié aisément aux déterminants (E) et (I) précisés au chapitre 3. Tandis que les structures de marché et les barrières relèvent des structures (I), les autres éléments peuvent être rattachés aux conditions de base (E) : l'accès et caractéristiques du marché des facteurs, les politiques publiques, etc. Cet environnement sélectionne les comportements (C) des agents.

1.3. - Le *Satisficing*

Comme nous l'avons vu ci-dessus, le caractère plus ou moins lâche de l'environnement de sélection permet la conservation et la coexistence d'une grande variété de comportements économiques. Cette variété est théoriquement possible, du fait du rejet par les évolutionnistes, des hypothèses de rationalité substantive et de maximisation. Au principe de maximisation, les évolutionnistes opposent celui de "satisfaction" (en anglais, *satisficing*) : " [le principe de satisfaction] pose qu'un agent recherche non pas l'action qui donne le meilleur résultat dans des conditions données, mais une action qui conduit à un résultat jugé satisfaisant,

relativement à un niveau d'aspiration" (Coriat & Weinstein, 1995a, p. 24 ; d'après les travaux de Simon, 1956; 1976) :

"Evidently, organisms adapt well enough to 'satisfice'; they do not, in general, 'optimize'" (Simon, 1956, p. 129). "A 'satisficing' path, a path that will permit satisfaction at some specified level of all its needs." (op. cit., p. 136)

Le principe de satisfaction se justifie :

- d'une part, par les limites de nature cognitive propres aux agents économiques (l'information limitée dont ils disposent, ainsi que la rationalité limitée dont ils sont dotés) ;
- d'autre part, par les caractéristiques des organisations, dans lesquelles, il est nécessaire de trouver un compromis entre les différentes composantes.

Ce principe de satisfaction, suppose un mécanisme de recherche (*search*) de solutions, qui seront testées, tant que le niveau de satisfaction n'aura pas été atteint :

"une théorie de la rationalité limitée doit inclure une théorie de la recherche."⁸⁹ (Simon, 1979, p. 502)

1.4. - Les éléments de permanence et de continuité : les routines

Le principe d'hérédité et de permanence biologique a son équivalent dans les comportements économiques des agents : les routines. Il s'agit de :

"modèles d'interactions qui constituent des solutions efficaces à des problèmes particuliers." (Dosi et al., 1990, p. 243)

"Nous utilisons 'routine' d'une façon hautement flexible, tout comme 'programme'... est utilisé dans une discussion sur la programmation d'un ordinateur. Cela fait référence à un modèle d'activité répétitif pour une organisation entière, ainsi qu'à une compétence individuelle..." (traduit par Coriat & Weinstein, 1995a, p. 116; à partir de Nelson & Winter, 1982, p. 97)

Au sein de l'entreprise, les routines jouent un rôle très important de coordination où elles règlent les comportements des individus, de telle sorte que les décisions et les actions soient cohérentes :

"Ce qui est central pour la performance organisationnelle dans la production est la coordination ; ce qui est central dans la coordination est que les individus connaissent leur travail, interprètent et répondent correctement aux messages qu'ils reçoivent." (op. cit.)

Pour bien marquer que les routines se déroulent au niveau de l'entreprise et ont une cohérence propre à cette échelle qui dépasse les comportements des individus qui la composent, Dosi recourt au terme de "routines organisationnelles"⁹⁰. C'est ainsi qu'il est possible d'observer à ce niveau des métarègles du type : "dépenser x % des ventes pour la R&D (recherche et le développement)", "si les profits sont faibles, supprimer la recherche de base", ou encore "distribuer son activité de recherche entre la recherche de base, les projets risqués, les innovations incrémentales" (Dosi, 1988b).

⁸⁹ Cette phrase est traduite de l'anglais : "A theory of bounded rationality must incorporate a theory of search". Le lecteur pourra regarder plus bas, le paragraphe consacré à la précision du concept de recherche.

⁹⁰ Les routines des évolutionnistes sont bien un concept qui s'applique au niveau de l'organisation : « les routines sont indépendantes des acteurs individuels qui les exécutent et sont capables de survivre au considérable turn-over des acteurs individuels » (Tanguy, 1999, p. 192). On lui reproche d'ailleurs de ne pas faire de liens avec le processus d'apprentissage des individus (Lazaric, 1999).

1.5. - Les éléments de différenciation : le comportement de *search*

L'équivalent économique du principe de mutations est le comportement de "recherche" des agents ou des structures. Le comportement de *search* consiste en une succession d'essais, qui validés par des succès ou des échecs, permettent de réorienter la poursuite des activités économiques et du comportement de *search*.

Dosi (Dosi et al., 1990) recourt au terme de routine, que ce soit pour désigner ce principe de recherche ou de permanence. Il les différencie en les qualifiant de "dynamique" ou "statique". Alors que les **routines statiques** s'inscrivent dans la répétition ("capacité de reproduire certaines tâches effectuées antérieurement"), les **routines dynamiques** ou de "niveau supérieur" sont "*orientées vers l'apprentissage et le développement de nouveaux produits et procédés*"⁹¹ (Dosi et al., 1990, p. 243).

Dans la suite nous préférons la terminologie routines *versus* **comportement de *search*** à celle de routines statiques *versus* routines dynamiques. Le terme de routines statiques peut prêter selon nous à confusion, car même si elles relèvent d'un principe de permanence, elles évoluent dans le temps, comme le reconnaît Dosi lui-même :

"Il va sans dire que de telles routines ne sont jamais entièrement statiques car, avec la répétition, les routines peuvent être constamment améliorées" (Dosi et al., 1990, p. 243).

Les comportements de *search* s'inscrivent ainsi dans un contexte d'incertitude : les agents sont dotés d'une rationalité limitée, l'information est imparfaite et les issues des comportements de *search* sont imprévisibles (Dosi, 1988a). Ces comportements peuvent donc être qualifiés de risqués, même si, comme nous le verrons plus loin, ces risques s'encadrent dans une **trajectoire** ou **sentier**.

Selon Nelson et Winter, ces risques sont assumés dans des situations de menaces (Nelson & Winter, 1982). Selon eux, les incitations au comportement de *search*, à l'origine de la transformation des organisations, sont de nature coercitive : la peur de disparaître.

Selon nous, les incitations au changement peuvent être également plus positives, *via* les **opportunités** qui se présentent à l'organisation. La littérature évoque ainsi les opportunités technologiques (par exemple Dosi et al., 1990), qui peuvent être saisies -ou non- par les entreprises.

Nous pensons qu'il est possible d'élargir ce concept, sans aucunement en dénaturer l'esprit, à d'autres types d'opportunités. Ainsi, par exemple, l'investissement direct étranger (I.D.E.), si présent dans la littérature relative aux économies en transition (ET), peut-il être considéré comme une opportunité, de nature exogène, pouvant provoquer de grandes transformations dans les organisations (*via* l'apport de capital, de savoir-faire, de nouveaux marchés à l'export, *etc.*). Sans être exhaustif, les perspectives offertes par le marché, l'accès à des financements sont selon nous autant d'opportunités, susceptibles de permettre aux unités d'évoluer.

Ce principe de *search*, à la base de changements continus, s'oppose au concept d'équilibre cher à l'économie standard (Witt, 2003).

⁹¹ Dosi classe ainsi l'activité de recherche et développement, dans la catégorie des routines dynamiques.

1.6. - L'apprentissage

"L'apprentissage est un processus par lequel la répétition et l'expérimentation font que des tâches sont effectuées mieux et plus vite et que de nouvelles opportunités de production sont identifiées." (Dosi et al., 1990, p. 243)

L'apprentissage est au cœur de la théorie évolutionniste. Les agents sont considérés comme des sujets "évolutifs", dont les comportements se construisent au cours des apprentissages (Chavance, 1994).

Selon Dosi, l'apprentissage a plusieurs caractéristiques :

(1) il est cumulatif :

"ce qui est appris dans une période s'appuie sur ce qui a été appris au cours de périodes antérieures" (Dosi et al., 1990, p. 243) ;

(2) il relève d'une dimension organisationnelle :

"l'apprentissage global implique des compétences davantage organisationnelles qu'individuelles. Bien que les compétences individuelles soient essentielles, leur valeur dépend de leur emploi dans les montages organisationnels particuliers. Les processus d'apprentissage sont intrinsèquement des phénomènes sociaux et collectifs. [...] L'apprentissage requiert des codes communs de communication et des procédures coordonnées de recherche de solution" (Dosi et al., 1990, p. 243) ;

(3) il repose sur des **connaissances tacites** (Dosi, 1988a). Du fait de la complexité des interactions mises en œuvre, les routines ne peuvent être systématiquement codifiées ; elles sont pour une large part, tacites⁹² :

"le caractère tacite [tacitness] se réfère à ces éléments de connaissance, de perspicacité, etc. , qu'ont des individus et qui sont mal définis, non codifiés, qu'ils ne peuvent pas eux-mêmes entièrement exprimer, et qui, diffèrent de personne à personne, mais qui peuvent être largement partagés par des collaborateurs et des collègues ayant une connaissance commune." (Dosi, 1988b, p. 4)

Le caractère tacite des connaissances explique qu'elles ne peuvent être facilement imitées et constituent un actif spécifique, au sens de Williamson. Les routines organisationnelles permettent ainsi de *"différencier les entreprises les unes des autres et constituer la base des différences des performances vis-à-vis des concurrentes" (Dosi et al., 1990, p. 243)* . Ce concept, qui repose sur une rationalité non substantive et une information imparfaite, est à la base de la diversité observée entre les entreprises.

L'apprentissage confère à l'entreprise une dimension cognitive⁹³ (Le Bas, 1993).

⁹² Winter (traduit par Coriat & Weinstein, 1995a, p. 123) propose une classification encore plus fine des connaissances technologiques, selon les caractéristiques suivantes : *Tacit / articulable, Not teachable / teachable, articulated / non articulated, not observable in use / observable in use, Complex / simple, An element of a system / Independant*. Ce concept est attribué aux analyses de Polanyi (Saviotti & Metcalfe, 1991).

⁹³ On désigne par cognitivisme, le phénomène de saisie et de traitement d'informations par les individus soumis à des univers riches en informations. Il désigne les processus mentaux par lesquels les agents forment leurs représentations du monde, leurs routines comportementales, et la manière dont elles se modifient au cours du temps.

1.7. - Les contraintes de sentier et le concept de trajectoire

Selon la théorie néoclassique, l'entreprise dispose d'une infinité de choix afin d'adopter des innovations. Au contraire, selon la théorie évolutionniste, la "*path-dependency*"⁹⁴ (contrainte de sentier) limite les possibilités d'évolution de l'entreprise. Ce phénomène doit être attribué, d'une part à la dotation des facteurs et d'autre part, aux routines :

"les investissements antérieurs et son répertoire de routines (son "histoire") contraignent son comportement futur." (Dosi et al., 1990, p. 244)

La *path-dependency* explique que les entreprises évoluent le long de **trajectoires** ou pour reprendre le terme utilisé initialement par Nelson et Winter, de "trajectoires naturelles". Rosenberg (1976) est l'un des premiers auteurs à avoir introduit la notion de "trajectoire technologique", concept mettant en évidence l'impact des choix passés sur le futur des entreprises et de l'industrie (Durand & Quelin, 1997, 1999; Nelson & Winter, 1977) :

"Le chemin le long de ces trajectoires possède une propriété importante : un pas effectué conditionne le pas suivant." (Durand & Quelin, 1999, p. 51)

Certains évolutionnistes parlent du caractère "local" des connaissances (Pavitt, 1986; Saviotti & Metcalfe, 1991; Teece, 1988).

La dépendance au sentier traduit l'impact de l'histoire dans les comportements des organisations (*history matters*), dans la droite ligne de nos hypothèses "H2" et "H3" :

"Compte tenu de ses routines particulières, [une entreprise] accumule toujours dans la même direction, de manière non prévisible mais non aléatoire." (Coriat & Weinstein, 1995a, p. 127)

Le comportement de *search* donne ainsi des résultats imprévisibles, mais dans la limite de la trajectoire. Il s'agit donc d'un risque limité à un certain nombre de combinaisons.

Des tronçons de la trajectoire peuvent être plus ou moins réversibles (Dosi & Metcalfe, 1991) :

"certains pas particuliers sont désignés comme irréversibles [... et] conditionnent l'ensemble du développement futur. La path-dependency caractérise le conditionnement temporel des développements technologiques le long des trajectoires" (Durand & Quelin, 1999, p. 51).

Cette irréversibilité trouve son origine dans le phénomène de dépendance au sentier conjugué à la dynamique des rendements croissants⁹⁵ (en anglais, *dynamic increasing returns*), ainsi qu'aux effets de verrouillage (*lock in*)⁹⁶. Elle fait dire aux évolutionnistes :

"une technique ne s'impose pas parce qu'elle est la plus efficace, mais qu'elle devient la plus efficace parce qu'elle a été choisie." (Coriat & Weinstein, 1995d, p. 19)

⁹⁴ Le concept de "*path dependancy*" est traduit selon les auteurs, par : "dépendance au sentier", "dépendance de sentier" ou "contrainte de sentier". C'est cette dernière traduction que nous avons retenu.

⁹⁵ Selon ce concept avancé par Nelson, *l'apprentissage par usage, les économies d'échelle, les rendements croissants d'information, et toute autre externalité positive ont pour effets que l'utilité d'un produit acquis est plus grande pour le n^{ième} consommateur que pour le consommateur (n-1) : "the more a particular technology is employed, the greater its attractiveness relative to its competitors» (Dosi & Metcalfe, 1991; Nelson, 1994a; 1995, p. 74).*

⁹⁶ L'effet de *lock in* a été mis en évidence par David, à propos de l'utilisation aujourd'hui largement répandue du clavier QWERTY : David, P. (1985). *Clio and the economics of QWERTY*. AEA papers an proceedings 75 (2). La survenue de petits événements (*small events*) peut être à l'origine d'effets de *lock in*, comme le montre Arthur, W., dans une publication de 1989 : *Competing technologies and lock-in by historical small events*. *Economic journal*, 99, 116-131.

La réversibilité est le plus souvent constatée *ex-post*, à la lecture des pas ultérieurs effectués par les unités. Ces concepts ne nous sont que d'une utilité limitée pour l'étude de la restructuration en cours au sein des unités en économie de transition ; c'est pourquoi nous ne n'y attarderons pas davantage.

Le concept de trajectoire nous est par contre très utile. Il se réfère à un processus microéconomique et plus précisément, en lien avec notre problématique de thèse, aux **modalités de comportements des unités économiques**. Il ne faut cependant pas le confondre avec d'autres acceptions du terme utilisées dans la littérature (cf. l'encadré V.2 ci-dessous).

Encadré V.2. - Diverses utilisations du concept de "trajectoire" dans la littérature

Au-delà des évolutionnistes, les termes de trajectoire et de *path-dependency* sont utilisés dans d'**autres courants économiques**, avec des nuances, à chaque fois, propres.

Par exemple, l'économie de la régulation mobilise un concept de "trajectoire" pour caractériser l'évolution de groupes de pays, à l'image du titre de la publication : "*The emergence of various path-dependent mixed economies in post-socialist Central Europe*" (Chavance & Magnin, 1995, 1997). Cette approche s'associe avec celle de **divergence et de convergence des trajectoires nationales** vers un ou plusieurs idéaux-types (Sapir, 1991). Si nous retrouvons la même idée d'évolution dans la continuité, l'échelle d'analyse n'est pas du la même que celle relative à l'économie évolutionniste : macroéconomique *versus* microéconomique. En outre, les régulationnistes utilisent ces termes pour marquer leur opposition aux approches téléologiques, qui posaient la transformation des économies administrées à une économie de marché "standard", éludant la diversité des modèles de capitalisme pour se centrer le capitalisme anglo-saxon (Magnin, 2006).

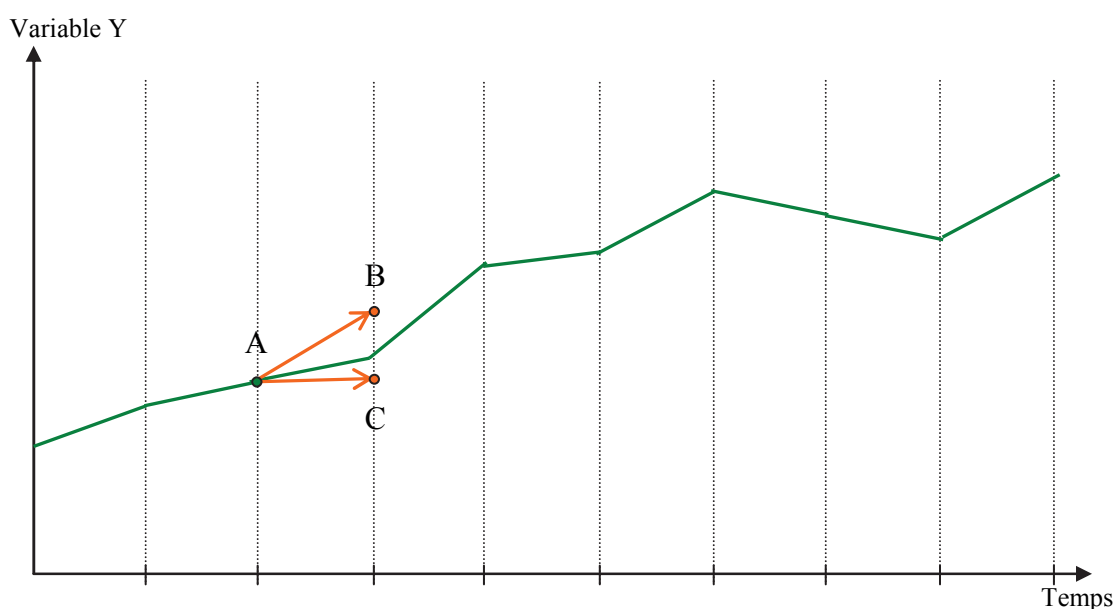
On retrouve cette même idée chez d'autres auteurs spécialistes des économies postsocialistes, bien que non régulationnistes, à l'échelle macroéconomique (cf. par exemple Andreff, 2007a; Koleva, Rodet-Kroichvili, & Vercueil, 2006b) ou à l'échelle microéconomique, comme au niveau des droits de propriété (Vincensini, 2006).

Dans le champ empirique de l'économie agricole et rurale, les observations des exploitations agricoles, ont conduit certains auteurs à qualifier leur évolution en termes de trajectoires (par exemple, Brossier & Petit, 1977; Capillon & Manichon, 1979), et même à en réaliser des typologies, qui reposent sur les finalités et les projets des agriculteurs (Jouve, 1986). L'idée de trajectoire rejoint selon nous l'approche évolutionniste, avec la prise en compte d'innovations incrémentales à l'initiative (ou selon le "projet") des acteurs économiques mais aussi de contraintes de sentier (en lien avec les dotations en facteurs fixes et la technique existante utilisée). C'est ainsi, qu'il est possible d'observer, à un moment donné, une variété d'exploitations, qui traduit *de facto*, une variété de situations, le long de la même trajectoire ou une "chronoséquence" (Capillon & Manichon, *op. cit.*). Il est possible d'élargir l'analyse des trajectoires des exploitations et des agricultures au niveau mondial selon la même idée (Dufumier, 1996, 2004).

Nous proposons ci-après (figure V.1), une représentation graphique schématisée du concept de trajectoire. La notion de "trajectoire" laisse en effet entendre la possibilité d'une représentation graphique, sous une forme linéaire, qui évolue dans le temps (axe des abscisses), et qui peut être suivie, au niveau de l'axe des ordonnées, à l'aide d'un indicateur quelconque Y, comme par exemple le niveau d'investissement ou encore, le degré de recherche-développement (cf. le graphe).

A partir du point A, nous avons représenté par deux vecteurs, AB et AC, deux possibilités extrêmes d'évolution de l'unité, par exemple ici, un changement prononcé et le *statu quo*. L'ensemble des évolutions possibles ("l'univers des possibles", selon l'expression utilisée en mathématiques), à partir du point A, se situent sur le segment BC ; leur ordonnée se situe aux environs de celle du point A, conformément au caractère local de l'apprentissage.

Figure V.1. - Représentation graphique du concept évolutionniste de trajectoire



Ce concept de trajectoires d'unités économiques est également mobilisé, de manière davantage empirique, dans certaines analyses des exploitations agricoles (Capillon & Manichon, 1979; Houdard, 1977). Elle permet de mettre en évidence la diversité des unités stylisées. Cependant, si dans ces représentations, on trouve en abscisse la variable "temps", la variable en ordonnée, vue comme l'indicateur de différenciation, peut être très variée, sans être jamais être toutefois totalement satisfaisante, comme le précisent les auteurs eux-mêmes (Brossier & Petit, 1977; Jouve, 1986; Landais, 1996) : dotation en facteurs, niveau technique, système de prix, projet de l'agriculteur, perspectives familiales.

1.8. - Conclusions

A la lumière de la théorie évolutionniste, les unités de production sont caractérisées par des routines organisationnelles, mais aussi par une capacité d'innovation à la marge, résultat de leur comportement de *search*, à la recherche de solutions au minimum satisfaisantes (en vertu du principe de *satisficing*) et sous-tendue par leur capacité d'apprentissage. Le caractère tacite des connaissances qu'elles manipulent et qui ne peuvent être appropriées instantanément par une autre unité explique la variété des entreprises, dans la mesure où l'environnement de sélection est lâche.

Cette vision évolutionniste des entreprises explique la place aux divers comportements stylisés, que nous avons pu observer sur notre terrain d'étude et retrouvons décrites dans la littérature des économies postsocialistes (cf. le chapitre 3) :

- les restructurations passive et défensive : les unités de production innovent (*search*) uniquement en réponse à des pressions de nature à menacer leur survie. Elles vont rechercher dans ce contexte, une solution satisfaisante, qui leur permette de se soustraire à la contrainte et ce, jusqu'à la prochaine menace. Les unités en restructuration passive ont une activité de *search* plus limitée que celles en restructuration défensive ;
- la restructuration stratégique: les unités agissent avec la perspective de saisir des opportunités, et ne se contentent pas de rechercher seulement de solutions satisfaisantes. Ces unités ont des capacités d'anticipation, acquises par apprentissage ;
- la restructuration prédatrice : les unités se comportent en opposition à l'évolution de leur environnement économique vers une "économie de marché".

Le concept de trajectoire proposé par l'économie évolutionniste permet d'inscrire les comportements de restructuration (C) dans une plus grande perspective temporelle que ce qu'offrent les analyses traditionnelles en termes de restructuration ; il inclue la succession de pas, le long d'un sentier et leur confère ainsi une dimension dynamique et évolutive.

2. - Les différentes échelles du changement selon l'économie évolutionniste

2.1. - Les limites de la métaphore biologique

Les différentes composantes du changement modélisées par les évolutionnistes ont été inspirées de la comparaison avec les principes de l'évolution en biologie selon le tableau V.1, comme nous l'avons vu au paragraphe précédent :

- les **rutines** relèvent d'un principe de permanence, à l'image des gènes ;
- le **comportement de *search*** crée le changement, en échos avec le phénomène biologique des mutations ;
- l'**environnement** évolutionniste sélectionne les comportements, comme le milieu sélectionne les individus en biologie.

Tableau V.1. - Les correspondances entre biologie et économie évolutionniste

	Biologie	Economie évolutionniste
Principe de permanence	<i>Hérédité – gènes</i>	<i>Routines</i>
Principe de variation	<i>Mutations</i>	<i>Comportement de <i>search</i></i>
Principe de sélection	<i>Environnement</i>	<i>Environnement</i>

Une étude plus approfondie de la métaphore biologique en révèle cependant les limites. Tout d'abord, les éléments comparés ne sont pas de la même nature : alors qu'en biologie la trajectoire d'évolution est constituée par une succession d'individus différents, en économie, nous nous référons à l'évolution d'un même organisme au cours de sa vie : les comportements des entreprises qui évoluent *via* l'apprentissage. Alors que dans le premier cas, nous nous référons à la phylogenèse, dans l'autre cas, nous nous situons dans le processus d'ontogenèse⁹⁷. Nous voyons bien que la comparaison entre biologie et économie concerne des niveaux différents du changement et des individus.

D'autre part, en biologie, la sélection par l'environnement ne s'exerce nullement sur les gènes mais sur les phénotypes.

Pour poursuivre l'analogie biologique, il serait plus cohérent d'associer les comportements économiques (C) des unités de production aux phénotypes de la biologie. C'est en effet, à ce niveau que la sélection comportementale, voire de l'individu, s'exerce. S'il existe des changements au niveau des comportements, ceux-ci s'encadrent dans une trajectoire et sont limités par celle-ci, de la même manière que les expressions phénotypiques sont limitées par le génotype. La question est donc de savoir si on peut trouver un équivalent économique aux gènes de la biologie, sur lesquels s'exercent les mutations. Si oui, la question, est de savoir quel est cet équivalent, ce génotype économique, qui contraindrait l'expression phénotypique, *i.e.* les comportements économiques des unités.

Notre hypothèse (H1), postule l'existence de déterminants tant relatifs à l'organisation interne des unités (X) qu'externes (E et I). Jusqu'ici, les concepts présentés de l'économie évolutionniste, nous ont permis de mettre en évidence une composante interne. Cependant, il ne s'agit pas la combinaison des facteurs de production (comme nous l'avons mis en évidence

⁹⁷ Selon le Petit Robert, l'ontogenèse désigne le développement de l'individu, depuis la fécondation de l'œuf jusqu'à l'état adulte. Au contraire, la phylogenèse est l'histoire évolutive des espèces, des lignées et des groupes d'organismes.

jusqu'ici, comme dans le cas des réflexions en terme de gouvernement d'entreprise), mais un ensemble de connaissances, plus ou moins tacites, associées à une capacité d'apprentissage.

Afin d'approfondir la nature des déterminants externes proposés par l'économie évolutionniste, nous allons tout d'abord nous intéresser aux différents niveaux de changements, envisagés par cette théorie. Seulement ensuite, pourrons-nous être en mesure de trouver un équivalent économique au génotype biologique, et d'identifier les contraintes environnementales aux comportements (C) des unités.

2.2. - Les différentes échelles du changement selon l'économie évolutionniste

2.2.1. - Les différents niveaux de changement

L'exposé précédent des concepts évolutionnistes a permis de mettre en évidence un premier niveau de changement très progressif, conditionné par l'état des connaissances et la capacité d'apprentissage des unités (accumulés lors des pas passés), et encadré par l'univers limité des solutions possibles le long d'une trajectoire.

Cependant, l'économie évolutionniste reconnaît également l'existence de changements plus brutaux :

"l'évolutionnisme n'implique pas une notion nécessaire de gradualisme : l'évolutionnisme est aussi cohérent avec l'idée de changements abrupts, d'instabilités, de révolutions" (Dosi, 1991a, p. 354).

Ces deux types de changements sont désignés par des termes très variés selon les auteurs, mentionnons : continuité *versus* discontinuités dans le changement technique, innovation incrémentale *versus* innovation radicale (Dosi, 1982, p. 158; Paulré, 1997), changement endogène *versus* changement exogène, innovation majeure *versus* innovation mineure, changement évolution *versus* changement mutation (Jullien, 1999). La dernière expression de Jullien suggère qu'à côté du changement qui intervient au niveau des comportements (et que nous avons déjà identifié au paragraphe précédent)⁹⁸, le changement brutal interviendrait justement au niveau des gènes ; il parle en effet de "changement mutation".

2.2.2. - Le concept de paradigme technologique

Nous avons entrepris une revue de la littérature évolutionniste afin d'identifier les approches mésoéconomiques qui s'intéressent aux "changements abrupts". Nous avons ainsi identifié plusieurs concepts apparentés : *dominant design*, paradigme, régime technologique, poteaux indicateurs technologiques (*technological guideposts*) :

"Along the same vein, the notion of technological paradigms and guideposts are easily associated with the well known concept of technological discontinuities." (Utterback & Suarez, 1993, p. 13)

⁹⁸ Citons la définition suivante pour rappel : "Les innovations mineures ou incrémentales surviennent de manière plus ou moins continue dans une industrie, et elles sont dues aux interventions et améliorations suggérées par les ingénieurs et les autres acteurs du processus de production et grâce aux initiatives et propositions des utilisateurs" (Tanguy, 1999, p. 189).

De tous ces termes, dont la définition est plus ou moins précise, nous retiendrons celle de paradigme, qui a l'avantage de s'appuyer sur un concept stabilisé. Dosi propose dans son article de 1982, le concept de **paradigme technologique** par analogie aux réflexions épistémologiques menées par Kuhn relativement aux révolutions scientifiques (Chalmers, 1987; Dosi, 1982). Selon Dosi, **le paradigme technologique guide les voies de la recherche via la précision des principes scientifiques et technologiques à utiliser ainsi que via la définition des problématiques et des procédures pertinentes :**

"je suggère une large similitude, en termes de définitions et de procédures, entre la science et la technologie. Plus précisément, de même que la philosophie des sciences modernes suggère l'existence de paradigmes scientifiques (ou de programmes de recherche scientifique), de même existent des paradigmes technologiques. Aussi bien le paradigme scientifique que technologique comporte une perspective, une définition des problèmes pertinents, une voie de recherche. Un 'paradigme technologique' définit, dans leur contexte, les besoins que l'on estime devoir satisfaire, les principes scientifiques utilisés pour la tâche, la technologie importante à utiliser. En d'autres termes, un paradigme technologique peut être défini comme un 'modèle', un exemple (pattern) de solution aux problèmes technico-économiques sélectionnés, basé sur des principes fortement sélectionnés dérivant des sciences de la nature, associés à des règles spécifiques visant à acquérir une connaissance nouvelle et à la préserver, quand cela est possible, d'une diffusion rapide aux concurrents." (Dosi, 1988b, p. 5)

Le paradigme n'est ni plus ni moins qu'un modèle de recherche : *"a model and a 'pattern' of inquiry"* (Dosi, 1982, p. 152). Dosi illustre ces propos avec l'exemple du moteur à combustion interne, qui constitue un prototype qui devait être expérimenté et amélioré. Le prototype est un exemple concret qui est associé à une série de questions théoriques et techniques. Il constitue un type de poteaux indicateurs technologiques, tels que définis par Sahal (1981), vu comme une étape décisive et précise, qui balise une trajectoire technologique.

Le paradigme, outre des éléments technologiques, intègre également des aspects économiques, avec lesquels un équilibre doit être trouvé :

"We shall argue also that each 'technological paradigm' defines its own concept of 'progress' based on its specific technological and economic trade-offs." (Dosi, 1982, p. 148)

Il comprend des croyances concernant "ce que veut le marché" et est soutenu par des institutions qui permettent d'exploiter et de reproduire dans le temps le paradigme, à l'exemple des écoles d'ingénieurs (Dosi, 1988a, 1991b).

Mais si le paradigme technologique précise la direction de la recherche comportementale (*search*), il en interdit également d'autres. Il contient des prescriptions positives et négatives : ce qu'on peut faire et ce qu'on ne pas faire :

"Les paradigmes technologiques limitent les combinaisons concrètes dans l'espace de caractéristiques envisageables, à un certain nombre de paquets expérimentaux (Dosi, 1988b, p. 5).

Nous allons voir maintenant en quoi les paradigmes sont porteurs de "changements abrupts" ou de discontinuités.

2.2.3. - Paradigme, discontinuités et trajectoires

Dosi répond à notre question. Selon lui, c'est le passage d'un paradigme à un autre qui génère les discontinuités :

"Continuous changes are often related to progress along a technological trajectory defined by a technological paradigm, while discontinuities are associated with the emergence of a new paradigm." (Dosi, 1982, p. 147)

A l'image des paradigmes scientifiques (Chalmers, 1987), les paradigmes technologiques ont une durée de vie limitée, suite à *"l'épuisement graduel des opportunités technologiques le long des trajectoires particulières"* (Dosi, 1988b, p. 1138). C'est cette même idée d'épuisement d'un potentiel de départ que met en avant Jullien :

"De la même manière que les innovations induites ont pour mission de repousser les limites de l'impulsion initiale, la trajectoire exploite le potentiel qu'elle finit par épuiser appelant une nouvelle impulsion." (Jullien, 1999, p. 212)

Le paradigme technologique s'épuise face à l'impossibilité de répondre à un nombre de plus en plus grands de questions (*adverse salients*) et d'intégrer des problèmes critiques. Parallèlement à ce phénomène d'essoufflement, de nouveaux paradigmes émergent, tout d'abord de manière très marginale (phase pré-paradigmatique), puis légitimés par la fin des paradigmes antérieurs.

Afin de saisir l'ensemble du tableau de la firme évolutionniste, il est important d'intégrer que toute trajectoire s'inscrit dans un paradigme, qui en limite l'expression :

"we will call a 'technological trajectory' the direction of advance within a technological paradigm." (Dosi, 1982, p. 148)

C'est cette lecture que confirme Durand :

"la technologie suivrait des trajectoires dans le cadre de régimes, eux-mêmes développés autour de paradigmes." (Durand & Quelin, 1999, p. 51)

La trajectoire est ainsi contrainte par le paradigme technologique et la dépendance au sentier :

"La contrainte de sentier implique un effet d'exclusion qui est à la base même de l'idée de paradigme : si l'on cherche à en "actualiser la promesse", c'est aux dépens d'autres alternatives qui, étant inexploitées, ne sont plus disponibles ensuite." (Jullien, 1999, pp. 210-211)

Jullien complète :

"C'est davantage la manière d'être d'une technologie que la technologie elle-même qui se trouve ainsi endogénéisée. En effet, l'analyse des trajectoires se présente comme une modalité d'appréhension de la forme prise au sein des firmes par l'exploitation d'un potentiel dont l'émergence demeure théoriquement hors champ. Ce potentiel que définit l'innovation majeure fixe ainsi les contours de l'industrie ainsi que les règles du jeu concurrentiel en son sein. Exploitant, chacune à leur manière ce potentiel, les firmes acquièrent leur identité productive en même temps qu'elles créent la technologie." (Jullien, 1999, p. 210)

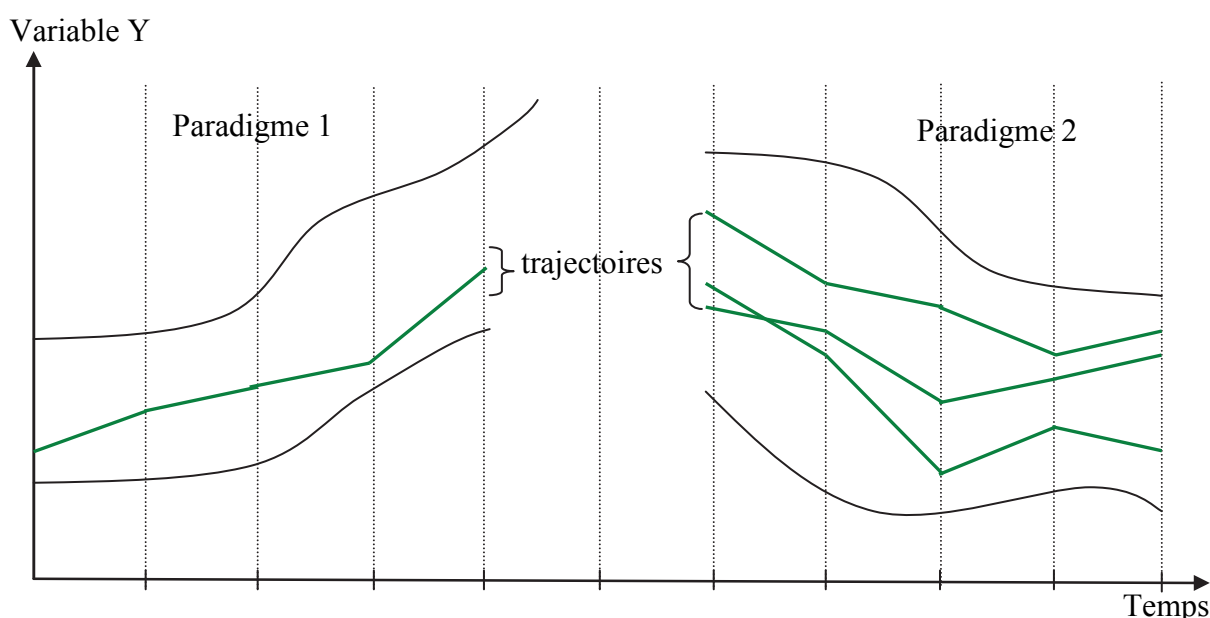
Les trajectoires, qui s'insèrent dans un paradigme technologique donné, sont le siège de changements continus, résultat de l'activité de *search* des unités de production :

"We will define a technological trajectory as the pattern of 'normal' problem solving activity (i.e. of 'progress') on the ground of a technological paradigm" (Dosi, 1982, p. 152). Dosi précise plus loin : "A technological trajectory, i.e. to repeat, the 'normal'

problem solving activity determined by a paradigm, can be represented by the movement of multi-dimensional trade-offs among the technological variables which the paradigm defines as relevant. Progress can be defined as the improvement of the trade-offs. One could thus imagine the trajectory as a 'cylinder' in the multidimensional space defined by these technological and economical variables (Thus, a technological trajectory is a cluster of possible technological directions whose outside boundaries are defined by the nature of the paradigm itself)." (Dosi, 1982, p. 154)

C'est sur la base de cette définition, que nous proposons la visualisation des concepts de trajectoire et de paradigme sur la figure V.2., avec les deux paradigmes successifs 1 et 2, et les trajectoires, s'inscrivant au sein de leur paradigme respectif.

Figure V.2. - Représentation graphique des concepts de paradigmes et de trajectoires



Le changement est une variable endogène à l'unité de production, même si sa direction ne peut en aucun cas être totalement déterminée :

"Il est tout à fait inapproprié de concevoir le comportement de l'entreprise en termes de choix délibéré à partir d'un large ensemble d'alternatives qu'un observateur extérieur considère comme 'disponibles' pour l'organisation. Cet ensemble n'est pas large, il est étroit et idiosyncrasique." (Nelson & Winter, 1982, p. 134)

Au contraire, l'émergence d'un nouveau paradigme est associée à une activité de *search* extraordinaire (Dosi, 1988b), d'innovation majeure ou encore de changement exogène (ces expressions sont quasi-synonymes), tandis que les routines associées à l'ancien paradigme ne sont plus valables.

Il découle qu'un **paradigme peut donner lieu à plusieurs trajectoires et qu'un changement de paradigme implique généralement un changement de trajectoires** (Dosi, 1988b).

2.3. - Conclusions

Le principe de variation, en économie évolutionniste, joue à plusieurs niveaux :

- au niveau de l'unité de production, où se produit le changement élémentaire ou incrémental, en conséquence du comportement de *search*, qui permet de progresser le long d'une trajectoire ;
- au niveau des paradigmes technologiques, dans lesquels s'encadrent les trajectoires.

Selon cette nouvelle grille de lecture, les termes de la métaphore biologique, trouvent de nouveaux équivalents, comme nous le précisons dans le tableau V.2 ci-dessous :

- les routines sont associées au phénotype et non au génotype. L'environnement sélectionne les unités sur cette base ;
- le comportement de *search* n'entraîne plus des mutations, mais des changements comportementaux, nouvellement acquis *via* l'apprentissage, au cours de l'ontogenèse ;
- les mutations s'effectuent au niveau de l'environnement des unités économiques, et plus précisément de ce qu'appellent les évolutionnistes, les paradigmes technologiques.

Tableau V.2. - Synthèse des correspondances entre biologie et économie évolutionniste

	Biologie	Economie évolutionniste	Nos hypothèses de travail
Principe de sélection	<i>Environnement</i>	<i>Environnement</i>	<i>Les conditions de base (I) et l'environnement sectoriel (E)</i>
Principe de permanence	<i>Hérédité - Expressions Phénotypiques</i>	<i>Routines</i>	<i>(C)</i>
Principes de variation	<i>Expressions Phénotypiques</i>	<i>Comportement de search</i>	<i>(C)</i>
	<i>Hérédité - gènes Mutations</i>	<i>Changement de paradigme</i>	<i>Modifications de l'environnement des unités (I) et (E)</i>

Après avoir passé en revue les principaux concepts mobilisés par l'économie évolutionniste, tant au niveau microéconomique des unités de production, qu'au niveau mésoéconomique, des trajectoires et des paradigmes, se pose la question de savoir si ce cadre peut-être étendu d'une analyse purement technologique à une problématique plus large et économique. C'est ce que nous verrons au sous-chapitre suivant (3). Ensuite, au sous-chapitre 4, nous nous focaliserons sur les apports plus spécifiques de la théorie évolutionniste à l'analyse des entreprises, avant de préciser les spécificités de la firme évolutionniste postsocialiste (sous-chapitre 5).

3. - La transition économique vue comme une phase inter-paradigmatique

3.1. -La transition vue comme un changement de paradigme économique ?

De la même façon que Dosi transpose le concept de paradigme, de l'épistémologie au domaine technologique, nous proposons de l'appliquer au changement économique. Dans cette perspective, le changement technologique n'est plus le seul comportement au centre de l'analyse, mais tous les changements intervenant au niveau de l'unité : décisions d'investissements, innovations *marketing*, modification du processus de production, *etc.* Il s'agit de rejoindre notre objet de thèse, qui est la **restructuration comportementale**.

Plus en avant, nous proposons d'interpréter la **transition économique** comme un passage d'un paradigme économique à un autre, et plus précisément comme le **passage du paradigme de l'économie socialiste administrée au paradigme de l'économie de marché**.

En adaptant la définition donnée par Dosi, nous pouvons affirmer que le paradigme économique guide les voies comportementales de *search* des unités de production *via* la précision des principes économiques à utiliser, la définition des problématiques et des procédures pertinentes.

Tableau V.3. - Comparaison des principes présidant aux paradigmes de l'économie administrée et de l'économie de marché

Caractéristiques d'une économie administrée	Caractéristiques d'une économie de marché
Au niveau des structures internes aux entreprises (X)	
Propriété publique des moyens de production	Propriété privée des moyens de production
Entreprise publique	Entreprises managériales ou individuelles
Entreprise publique	Propriétaires <i>outsiders</i> et <i>insiders</i>
Surdimensionnement des entreprises (corollaire de la concentration)	Entreprises de taille diverse
Entreprise pluri-produits, avec actifs sociaux	Economie d'envergure, pas d'actifs sociaux
Au niveau de la concurrence (S)	
Structure monopolistique	Structure atomistique
Absence de concurrence	Libre concurrence
Interdiction d'entrée des entreprises	Libre entrée
Interdiction de sortie des entreprises – refus de laisser les entreprises échouer	Libre sortie
Contrainte budgétaire molle	Lois de la faillite
	Contrainte budgétaire dure
Au niveau des conditions de base (CB)	
Législation socialiste	Législation de marché
Décision centralisée d'investissements	Accès au capital par les entreprises

Source : auteur

Nous retrouvons listés dans le tableau V.3, page précédente, les grands principes économiques propres aux deux paradigmes⁹⁹, tels qu'ils se déclinent dans l'environnement global des unités (E), dans leur environnement concurrentiel (I) et au niveau de l'organisation interne des unités (X). Ainsi les comportements des unités socialistes sont-ils guidés par la recherche de l'autonomie et de la croissance, tout en s'appuyant entre autre sur les principes de la propriété publique des moyens de production et de la contrainte budgétaire molle. Au contraire, les unités capitalistes recherchent le profit, l'efficacité, répondent à la demande, en respectant des principes comme celui de la propriété privée des moyens de production ou de la libre concurrence.

3.2. - Les éléments en vue d'une validation de notre proposition

Afin de valider **notre thèse qui envisage la transition économique comme la période comprise entre deux paradigmes**, nous allons dans un premier temps voir dans quelle mesure la littérature évolutionniste est ouverte à d'autres variables que celles purement techniques. Ensuite, nous proposons de confronter les caractéristiques de la transition économique avec celle d'une phase interparadigmatique.

3.2.1. - Les apports de la littérature

Certains auteurs évolutionnistes envisagent l'existence d'autres variables évoluant simultanément avec les changements technologiques. C'est cette idée qui sous-tend par exemple le **concept de co-évolution** : évolution des technologies en parallèle avec les organisations et l'industrie pour Nelson (1994a, 1995) ou encore, avec les formes organisationnelles¹⁰⁰. Sur ce dernier point, les réflexions qui portent sur la firme (Chandler, Dosi, etc.) dépassent largement le pur référentiel technique, comme nous allons le détailler amplement dans la partie suivante de ce chapitre (partie 4).

Passons en revue maintenant les principales caractéristiques de la transition économique. La transition économique dans les pays postsocialistes ne relève pas d'un processus complètement spontané. Comme nous l'avons vu au premier chapitre de ce travail, les gouvernements et les organisations internationales ont opté pour des programmes volontaristes de réformes économiques.

C'est ainsi que les économistes évolutionnistes ont été pris à parti dans les débats relatifs aux modalités de réformes. Ils ont souvent défendu une approche gradualiste, par opposition à la thérapie de choc, fidèles à une vision organique d'un changement cohérent et spontané, fruit d'essais et d'erreurs (Poznanski, 1995). Dans ce même ordre d'idées, Kornai souligne que c'est une approche constructiviste qui a conduit au socialisme ; celui-ci n'aurait en aucun cas pu émerger spontanément (Kornai, 1995c, 2000c). Cependant, lorsque nous approfondissons les prises de positions, de nombreuses nuances apparaissent. Kornai prône ainsi une approche qui prend en compte le facteur temps, mais également l'appui à l'émergence du secteur privé. Il rejoint sous cet angle, la vision de Murrell (1992), entre autres (Brabant van, 1995; Kuznetsova & Kuznetsova, 1996; Menshikov, 1994). La lenteur est

⁹⁹ Nous avons repris et adapté ici le tableau IV.1, élaboré au chapitre 4, lors de notre étude approfondie des héritages du passé qui marquent les restructurations postsocialistes.

¹⁰⁰ Sur la base d'amples observations empiriques, Chandler conclue que les formes organisationnelles des firmes les plus adéquates (qui présentent des bas coûts et des profits élevés) ont été sélectionnées suite à un processus d'essais / erreurs. On se rapproche ici des modèles d'écologie organisationnelle (Durand & Obadia, 1997).

nécessaire selon eux afin de ne pas détruire le stock d'informations. Les réformes doivent être ciblées et limitées aux pans de l'économie qui doivent être modifiés : "*the evolutionary approach asks first what features of the old system need to be changed most urgently*" (Murrel, 1992, p. 87). Car si une institution ne correspond pas au stade final recherché, elle peut tout de même être utile au stade intermédiaire. C'est ainsi que la coexistence des secteurs privé et d'Etat est d'après eux une caractéristique de la transition.

Selon Grosfeld, il est impossible de soutenir une approche purement spontanée de la transition, du fait du temps important qu'elle nécessite pour évoluer, mettant en danger le processus même de changement (Grosfeld, 1994a, 1994b, 1994c). L'Etat ne peut en effet supporter à l'infini le coût économique et social d'une telle transformation :

"the forces of adjustment in the state work so slowly the extremely fragile process of transition may be jeopardized." (Grosfeld, 1995, p. 216)

L'auteur met en évidence ce qu'elle appelle le "paradoxe de l'approche évolutionniste", à savoir **la nécessité de ruptures pour laisser la place à un processus gradualiste** :

"Can such an attempt at breaking up the statu quo be called evolutionary? It appears indeed as the real paradox of transformation: in order to start an evolutionary search for efficient organization and an appropriate mix of public and private, we have to make a radical move towards establishing a new institutional and organizational order. Only then can an evolutionary process really start."(Grosfeld, 1995, p. 224)

L'analyse de la transition par Irène Grosfeld rejoint la vision évolutionniste en termes de paradigme, avec ses ruptures et ses continuités. Comme nous l'avons mis en évidence jusqu'ici, l'évolution n'est en effet pas constituée que de changements graduels ; il existe également des "sauts", qui séparent les différents paradigmes.

3.2.2. - La transition selon Pelikan

La rupture inhérente à la transition est peu étudiée par les évolutionnistes, ce qui nous fait d'autant plus apprécier la contribution de Pelikan (1992) intitulée "*The dynamics of economic systems, or how to transform a failed socialist economy*" du *Journal of Evolutionary Economics*. Nous allons nous attarder sur cette contribution fort éclairante.

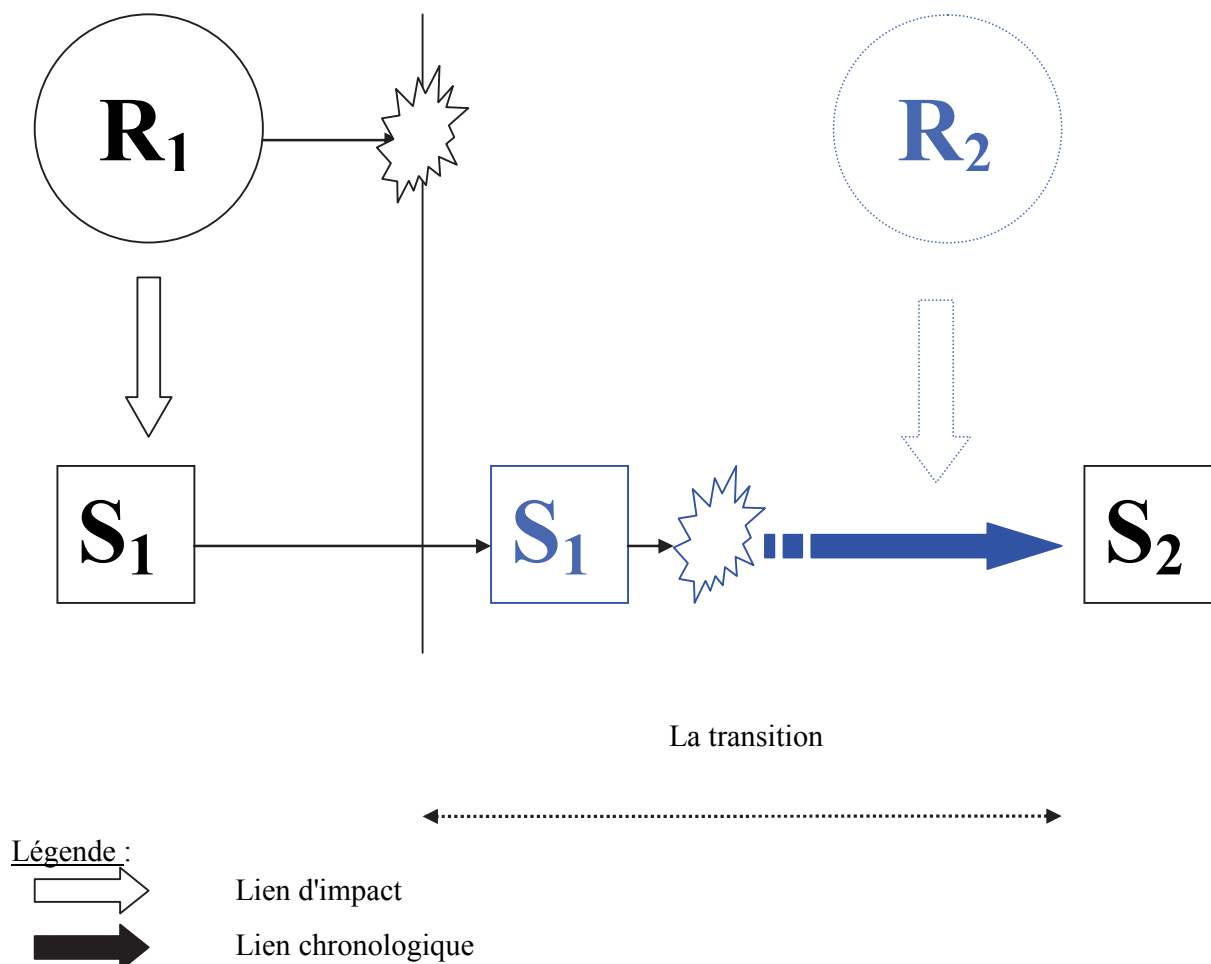
Pelikan part du constat des limites de la métaphore biologique, comme nous avons pu le souligner précédemment (dans la partie 2 de ce présent chapitre), et de la nécessité de trouver les associations appropriées aux concepts alternatifs de phénotype et de génotype de la biologie. Tandis qu'il associe le phénotype aux comportements des unités, il propose de rapprocher le génotype des "règles institutionnelles". Plus précisément, il pose deux concepts, "R" et "S", qu'il définit respectivement comme un ensemble de règles institutionnelles et de structures organisationnelles. Tandis que "R" désigne les lois, les règles formelles et informelles, les conventions et les normes comportementales, "S" correspond aux corps économiques ou non-économiques (les banques, la famille, les coopératives, l'église, etc ¹⁰¹). Pelikan voit la **transition économique** comme la période consécutive à la rupture de R, où persistent des structures S résiduelles, inadaptées au nouveau contexte. Ainsi, si nous appelons "R1" et "S1" les règles institutionnelles et les structures institutionnelles socialistes et "R2" et "S2" celles de l'économie de marché (cf. la figure V.3, ci-après), "R1" est fortement modifiée au début de la transition, tandis que "S1" persistent un certain temps. Les transformations de "S1" en "S2", s'opèrent *via* "R2": l'émergence de structures

¹⁰¹ Cette vision relève de la théorie institutionnelle ; nous y retrouvons le découpage proposé par North, avec d'une part, l'environnement institutionnel (les règles du jeu) et d'autre part, les arrangements institutionnels (les joueurs).

organisationnelles de marché est le fait de l'action des nouvelles règles institutionnelles mises en place.

Nous associons "R1" et "R2" aux paradigmes de l'économie administrée et de marché, qui sont les génotypes. "S1" et "S2" peuvent alors être assimilés aux unités économiques, qui se transforment et s'expriment (phénotypes) le long de trajectoires.

Figure V.3. - La transition économique selon Pelikan



Source : d'après les descriptions de Pelikan (1992), représentation graphique de l'auteur

Cette réflexion rejoint la conception de notre grille d'analyse où S1 et S2 correspondent aux comportements (C) des unités économiques et R à leur environnement (structures et conditions de base, I et E) ainsi qu'aux structures internes de l'entreprise (X), qui conditionnent les comportements, moyennant certaines inerties comportementales (S1).

L'objet de notre thèse, traduit dans les termes proposés par Pelikan, est de suivre les transformations de S (de S1 à S2) sous l'impact des changements intervenus au niveau de R (de R1 à R2). Comme R2 et S2 ne sont pas encore complètement instaurés, notre étude concerne la période interparadigmatique.

3.2.3. - Transition et phase interparadigmatique : les convergences

Nous allons voir, dans ce paragraphe : (1) comment l'économie évolutionniste analyse la phase interparadigmatique ; (2) quelles sont les caractéristiques qu'elle lui associe ; et (3) dans quelle mesure elles correspondent aux traits de la transition économique.

L'incertitude est la principale caractéristique de la phase interparadigme. Il s'agit d'une incertitude de nature différente de celle qui règne au sein d'un paradigme, qui est associée au processus de *search* le long d'une trajectoire et qui finalement porte sur un éventail de solutions dont l'univers des possibles est connu. L'incertitude dont il est question ici, est une **incertitude forte**, car elle porte non seulement sur les résultats pratiques de la recherche d'innovation, mais également sur les principes scientifiques et technologiques, ainsi que sur les procédures de résolution des problèmes (Blangiewicz & Charemza, 1995; Dosi, 1988b).

Cette caractéristique converge avec notre analyse effectuée dans la partie I de notre thèse, sur les traits saillants des économies en transition, tels que mis en évidence par la littérature. Ce recoupement va ainsi dans le sens de la validation de notre interprétation de la transition, comme une phase interparadigmatique.

La littérature de spécialité évoque plusieurs moments entre deux paradigmes :

- (1) la phase pré-paradigmatique : elle est marquée par l'hésitation entre plusieurs paradigmes ;
- (2) le moment de sélection du nouveau paradigme ;
- (3) la mise en place du nouveau paradigme.

Nous proposons une lecture de la transition en Roumanie, selon ces différentes phases (cf l'encadré V.3, page suivante).

La première phase de la transition en Roumanie (1990-1996) est en effet marquée par l'hésitation entre plusieurs paradigmes, caractéristique de la phase pré-paradigmatique. Suite à l'effondrement des régimes communistes, il y a eu le dilemme d'un retour à l'ancien paradigme, plus ou moins aménagé, *versus* le choix du paradigme de marché. Certains adeptes de la thérapie de choc justifiaient leur position, au regard de cette réalité

Une fois le paradigme de marché sélectionné, l'incertitude est restée d'actualité. Car si les principes économiques et les voies comportementales ont été choisis (cf. la ligne relative à "X" du tableau V.3, pour la présentation détaillée de leur contenu), il n'en reste pas moins qu'ils restent à l'état de "principes" et que leur application n'est pas assurée¹⁰². Ainsi, comme nous l'avons mis en évidence, dans le chapitre 3, au sous-chapitre relatif aux spécificités des restructurations agraires, l'absence des "institutions de marché" tels que les circuits d'acquisition des intrants, les circuits de commercialisation, la difficulté d'accéder au crédit, l'impossibilité de souscrire à une assurance, *etc.* constituent autant d'incertitudes.

¹⁰² L'Union européenne a ainsi rajouté à la liste des critères de Copenhague (les critères qui devaient conditionner l'entrée des pays candidats dans l'Union européenne), la contrainte explicite de la nécessité de la mettre en œuvre (*implementation*) l'acquis communautaire transféré. Cet ajout montre le réel souci de l'institution face à un transfert des règles de marché plus formel que réel.

La phase inter-paradigmatique est marquée par la confrontation des deux catégories d'acteurs, ceux qui appartiennent au paradigme ancien et ceux qui relèvent du nouveau. Jullien souligne, au sujet de Saviotti, que ce dernier évoque même une guerre totale entre les deux :

"(Saviotti & Metcalfe) présente la création de l'innovation comme un problème de transition entre deux populations technologiques requérant de surmonter une barrière". Il précise : "Les messages correspondant à des formes radicalement nouvelles de connaissance ne peuvent être interprétés par les récepteurs ne possédant que les formes anciennes de connaissances" (Jullien, 1999, pp. 215-216).

Encadré V.3. - Les phases inter-paradigmatiques de la transition en Roumanie

La transition en Roumanie présente selon nous, les phases inter-paradigmatiques suivantes :
1990-1996 : Hésitation entre plusieurs paradigmes

La chute de Ceausescu fin 1989 n'a pas marqué à elle seule la fin du paradigme socialiste. La crainte réelle d'un retour à l'ancien système (comme nous l'avons souligné au chapitre 1 de cette thèse) s'est traduite par les pressions des organisations économiques internationales en vue de la mise en place de réformes rapides et irréversibles. Dans le secteur agricole, la principale réforme caractéristique de cette phase a été le démantèlement des coopératives de production à partir de 1991, suivi de la distribution des terres et des actifs aux anciens propriétaires. Cependant, le caractère partiel de la distribution foncière et le cantonnement aux aspects fonciers de la réforme, n'en ont pas fait une véritable réforme agraire (Villemin, 1996). La privatisation des entreprises reste, au début des années 90, encore très timide.

1996-2000 : Sélection du paradigme de l'économie de marché

Il faut attendre 1996, avec l'arrivée d'un nouveau gouvernement, pour que des réformes de grande ampleur soient menées, dans un sens irréversible (libéralisation de tous les prix et du taux de change, stabilisation macro-économique, accélération des privatisations, abolition des subventions aux entreprises, restructuration de l'industrie lourde...). La pression des organisations financières internationales ainsi que des perspectives plus claires d'entrée dans l'Union européenne (avec le Conseil européen de Madrid de 1995) ont participé activement à ce processus.

A partir de 2000 : Mise en place du nouveau paradigme

L'ouverture des négociations d'adhésion avec l'Union européenne, la mise en place d'instruments financiers spécifiques (pour l'agriculture, le SAPARD), ainsi que l'acceptation de la Roumanie à l'OTAN en novembre 2002 offrent des jalons solides en vue de la mise en place d'une économie de marché. La mise en place du nouveau paradigme économique est confirmée et rythmée, les années ultérieures, par les étapes d'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne : la signature du traité d'adhésion le 25 avril 2005, puis dès la fin 2006, la fixation de la date d'adhésion. L'entrée de la Roumanie dans l'Union européenne, au 1^{er} janvier 2007, ne correspond pas exactement à la fin de la mise en place du paradigme de marché, les efforts "d'alignement" à l'acquis communautaire et au fonctionnement des institutions de marché restent à faire. Elle marque cependant la fin de la forte incertitude quant à la trajectoire suivie.

3.3. - L'issue de la transition : une question ouverte

Nous avons défini ci-dessus la transition comme une phase interparadigmatique. Cependant, si nous connaissons le paradigme passé, selon la vision évolutionniste, l'issue du processus de changement ne peut être prévue avec exactitude. Le cadre institutionnel défendu par les institutions internationales et européennes ("R2" si l'on reprend la figure V.3 ainsi que la terminologie de Pelikan) agit sur les Structures "S1" (selon notre objet d'étude, les comportements), qui sont plus ou moins brutalement modifiées, mais toujours en vertu des principes de *path-dependency* et d'apprentissage, qui traduisent l'impact du passé.

Selon certains auteurs, tel Chavance, l'issue de ces transformations ne peut être une économie pure de marché mais une forme spécifique qu'il désigne par une "économie mixte socialiste". Selon lui, il ne s'agit aucunement d'une forme temporaire séparant les idéaux-types "capitalisme étatique" et "capitalisme concurrentiel" (Chavance, 1991) :

"Post-socialist transformation has produced complex developments in the economy which cannot be reduced either to marketization and privatization as general trends, or to simple obstacles and delays in this direction. Specific and evolving configurations of post-socialist economies are characterized by their composite, combined or mixed features." (Chavance & Magnin, 1997, p. 197)

Parmi les caractéristiques de ces économies, il relève la propriété dispersée des moyens de production avec des propriétaires absentéistes et une forte présence de l'Etat, un grand nombre de petites entreprises, des mécanismes de coordination imparfaits avec l'existence de réseaux économiques, de compétition imparfaite, etc. (Chavance & Magnin, 1995, 1997). Cependant, cette forme de capitalisme ne peut être encore décrite avec certitude :

"While an evolutionary approach stressing path-dependency gives some clues as to the emerging shape of post-socialist capitalisms and the formation of systemic irreversibilities, the middle- and long-term dynamic perspectives of these economies [do] remain partially uncertain and relatively open." (Chavance & Magnin, 1995, p. 66)

D'autres auteurs penchent sur le cheminement vers une économie de marché, moyennant quelques traits spécifiques, mais pas suffisamment saillants pour permettre la définition d'une nouvelle catégorie analytique.

3.4. - Conclusions

Nous avons proposé d'étendre le concept évolutionniste de paradigme à la sphère économique. **Nous soutenons que la transition économique peut être vue comme une phase interparadigmatique : une période qui sépare le paradigme de l'économie socialiste de la mise en place d'un nouveau paradigme, inspiré de l'économie de marché.**

Selon la lecture de Pelikan, cette phase correspond à la phase suivant la dissolution des règles institutionnelles, tandis que les anciennes structures organisationnelles perdurent, en parallèle avec l'émergence de nouvelles.

Cette phase est marquée par une forte incertitude. Elle comprend trois sous-périodes : en Roumanie la première (1990-1996) est une phase d'hésitation entre plusieurs paradigmes, la seconde (1996-2000) est celle du choix et enfin (après 2000), celle de la mise en place d'un nouveau paradigme.

4. - L'entreprise évolutionniste

Dans ce sous-chapitre, nous nous intéressons plus particulièrement aux contributions évolutionnistes relatives à l'entreprise, ou la "firme", selon la terminologie employée par certains auteurs (cf. l'ouvrage complet de Basle, Delorme, Lemoigne, & Paulré, 1999), afin d'en dégager les concepts spécifiques.

A ses débuts, la théorie évolutionniste n'aborde pas de manière spécifique l'entreprise. L'ouvrage fondamental de Nelson et Winter (1982) ne propose pas de vision construite de la firme ; il se limite à en souligner le caractère adaptatif (Paulré, 1999). Nous allons voir ci-après ce qu'apportent les contributions ultérieures à ce sujet, tout d'abord relativement aux routines, puis au comportement de *search* et pour finir, à l'environnement de sélection.

4.1. - Les routines au niveau de l'entreprise évolutionniste : actifs, compétences non technologiques

Au niveau des unités économiques de production, deux traits spécifiques sont soulignés. Tout d'abord, l'entreprise est vue comme un ensemble de **compétences et d'actifs**, et pas seulement de connaissances. D'autre part, apparaît la nécessité de dépasser une vision purement technocentriste, conformément à ce qui est dit ci-après :

"les variations intrinsèques des firmes sont localisées essentiellement au plan technique ou technologique. Il s'ensuit que l'hétérogénéité foncière des firmes, étendue au sens de l'économie évolutionniste du changement technique est extrêmement restrictive. Aussi les différences de routines et de qualifications de Nelson et Winter (1982) doivent être étendues à l'ensemble des actifs et des compétences de la firme." (Durand & Quelin, 1999, p. 53)

4.1.1. - Les compétences et les concepts affiliés

Le concept de compétences n'est pas si facile à définir compte-tenu de la grande confusion de la terminologie utilisée dans la littérature (Munier, 1999), elle-même relevant de plusieurs champs disciplinaires : gestion, économie, sociologie, etc.

Une première différence fondamentale doit être faite entre information et connaissances, *knowledge*, en anglais (Dosi, 1988a). Tandis que l'information peut-être assimilée à un flux, les connaissances se réfèrent à un stock ou à un fonds à la structure évolutive. C'est sur ce dernier concept que ce greffe celui de compétences :

"Les compétences regroupent un ensemble complexe des connaissances de la firme (savoirs, savoir-faire, savoir-être, croyances), lui octroyant un ensemble de règles de comportements et traduisant l'efficacité des procédures de résolution des problèmes que la firme se pose et/ou qui se posent à elle" (Munier, 1999, p. 80). C'est un "guide d'action de la firme, [une] procédure de résolution de problèmes, essentiellement issue de l'apprentissage de la firme, [et au] caractère fortement idiosyncrasique" (op. cit.).

Certaines compétences permettent de différencier les unités, les unes des autres, au regard de la concurrence et d'un point de vue stratégique¹⁰³. On les appelle, selon les auteurs et les

¹⁰³ Cette vision rejoint celle de la *resource based view theory* (RBV) développée entre autre par Barney, Peteraf, Wernerfelt, Rumelt, Cool, qui s'interroge sur les ressources nécessaires au développement et au maintien des avantages concurrentiels des entreprises (Foss, 1996, 2001; Palpacuer, 2000). Hodgson voit même l'évolutionnisme comme une sous-branche de la RBV (Hodgson, 1998b). Cette approche se différencie

contextes : compétences foncières, compétences distinctives, *core business*, *core competencies* ou encore *dynamic capabilities*. Nous allons successivement les passer en revue.

La **compétence foncière** se définit comme un "*ensemble de compétences technologiques différenciées, d'actifs complémentaires et de routines qui constituent la base des capacités concurrentielles d'une entreprise dans une activité particulière*" (Coriat & Weinstein, 1995a, p. 129-130; à partir de Teece, 1988). Cette définition rejoint celle du *core business* vu comme : "*the set of competencies which define its distinctive advantage*" (Teece, 1988, p. 265).

Par contre, pour Teece, Pisano et Nelson, les *dynamic capabilities* concernent les routines de hautes performances (Chandler, 1992a, 1992b), qui permettent aux entreprises de réagir aux changements de leur environnement :

"timely responsiveness and rapid and flexible product innovation, along with the management capability to effectively coordinate and redeploy internal and external competences." (Teece & Pisano, 1994, p. 537)

Ce dernier concept met l'accent sur le rôle du *management* stratégique, tout comme les *core capabilities*, chères à Chandler (1989), qui reposent sur :

"a hierarchy of practiced organizational routines which define lower order organizational skills [skills required at the lower levels of the hierarchy], and how these are coordinated, and higher order decision procedures for choosing what is to be done at lower levels. The notion of hierarchy of organizational routines is the key building block under our concept of core organizational capabilities." (Nelson, 1994b, p. 234-235)

4.1.2. - Vers une définition évolutionniste du déterminant "X" : actifs et structure de l'entreprise

A côté des compétences, les actifs contribuent aux spécificités et à l'unicité des entreprises.

Les évolutionnistes mobilisent le concept de **cohérence** (Dosi et al., 1990) pour désigner l'agglomération des compétences cruciales et des actifs supports complémentaires. Le degré de cohérence qu'une entreprise manifeste dépend de l'interaction entre l'apprentissage, les contraintes de sentier et les opportunités d'une part, les actifs complémentaires hérités de la sélection d'autre part. La cohérence fournit une explication aux bifurcations de trajectoires des entreprises *via* le couple actif secondaire / opportunité technologique ; lorsque un actif secondaire, développé initialement à côté d'une compétence principale, devient principal, et dans la mesure où une opportunité technologique est saisie, l'entreprise bifurque de trajectoire.

Chandler voit plus globalement la firme comme un *pool* de connaissances apprises, une entité légale et administrative. Dans cette dernière catégorie entre la dimension "**structure**" de l'entreprise, vue comme un **ensemble d'actifs, mais aussi ce qui les relie entre eux, à savoir son organisation et sa gouvernance** (Chandler, 1992a, 1992b). Cette vision rejoint ce que nous avons désigné jusqu'ici par le déterminant "X" dans nos hypothèses, et que nous avons défini par "les facteurs de production et leur combinaison". Cette définition nous invite à intégrer, de manière spécifique, dans notre facteur "X", les compétences des unités.

fortement de celle contractuelle proposée par la théorie de l'agence ou des contrats (Hodgson, 1998a; Rallet, 1999).

4.1.3. - Des routines non technologiques

La littérature évolutionniste relative aux unités microéconomiques aborde le changement sous d'autres angles que celui du seul changement technologique, ce qui permet d'ouvrir la "boîte noire" de la firme (Durand & Quelin, 1997). La citation suivante de Dosi montre bien que les variables économiques doivent être prises en compte au même niveau que celles techniques pour comprendre les entreprises :

"une fois reconnue la nature cumulative et spécifique de la firme, de la technologie, son développement dans le temps cesse d'être aléatoire, mais est contenu dans des zones étroitement délimitées techniquement et économiquement (par ex., en relation avec les réseaux de distribution et le marché) aux activités existantes. Si ces zones peuvent être identifiées, mesurées et expliquées, il est aussi possible de prédire les futurs chemins vraisemblables de l'activité innovatrice dans les entreprises, les industries et les pays." (Dosi, 1988b, p. 10)

Pour Chandler, qui a pris position en faveur de l'approche évolutionniste, les routines se réfèrent à l'ensemble des activités fonctionnelles de l'entreprise, *i.e.* la production, la distribution, le *marketing*, l'approvisionnement, l'amélioration et le développement des produits et procédés existants. Mais plus importantes encore, sont les routines de coordination de ces activités¹⁰⁴. Dans d'autres ouvrages, Chandler classe ces *core organizational capabilities*, en trois séries de savoir-faire spécifiques qui sont : les méthodes de fabrication (*manufacturing*), de commercialisation (*marketing*) et enfin celles qui concernent les principes de direction des entreprises (*management*)¹⁰⁵.

Toujours selon Chandler, ces "capacités organisationnelles" ont quatre caractéristiques :

- elles sont générées par la compétition ;
- elles sont acquises en "apprenant auprès des clients", en se rapprochant de leurs besoins spécifiques, par adaptation progressive des méthodes de fabrication et de commercialisation ;
- parmi ces savoirs acquis, ceux des *senior executives* est capital ;
- ces savoir-faire sont le résultat d'un processus d'essai /erreur et sont difficilement transférables.

Nous concluons, à la lumière de cette définition, que les capacités organisationnelles correspondent aux routines, vues au-delà de la pure dimension technologique.

4.2. - Le comportement de *search* de la firme évolutionniste

Tout comme les routines, l'apprentissage s'étend au-delà du cadre technique :

"L'apprentissage, en effet, est souvent restreint au domaine des compétences techniques, alors que cette notion, à la base de l'évolution des conditions de production, porte sur l'ensemble des ressources à l'origine des innovations." (Durand & Quelin, 1999, p. 54)

¹⁰⁴ A ce sujet, citons : "*For the history of industrial enterprise, learned routines are those involved in functional activities – those of production, distribution and marketing, obtaining supplies, improving existing products and processes and the development of new ones. Even more important are those routines acquired to coordinate these several activities*" (Chandler, 1992a, p. 86).

¹⁰⁵ Nous utiliserons cette typologie par la suite pour analyser les routines des unités économiques de notre terrain d'étude.

Les auteurs évolutionnistes insistent d'autre part, sur l'importance de ne pas définir le changement de manière trop restrictive :

"il peut parfaitement consister dans le fait qu'une firme quelconque, disposant d'un réseau de distribution, innovant (qui constitue un actif secondaire) pour son propre produit, puisse être amenée à distribuer les produits d'une autre firme." (Coriat & Weinstein, 1995a, p. 126)

Encadré V.4. - Les étapes de l'activité d'innovation

A partir de la contribution de Dosi (1988b), au sujet des unités économiques, nous proposons un découpage de l'activité d'innovations en moments-clefs. Dosi souligne bien qu'elle résulte de conditions internes et externes à l'unité :

"De façon typique, la recherche, le développement, et l'adoption de nouveaux procédés, dans les économies sans planification centralisée, sont le produit de l'interaction entre (1) les aptitudes et les stimuli générés à l'intérieur de chaque firme et de chaque industrie et (2) des causes plus larges externes à des industries particulières telles que l'état de la science dans différentes branches ; la facilité de communication des connaissances, [...], les conditions du marché, particulièrement sous l'angle de la compétition entre firmes et de la croissance de la demande ; les facilités financières, les modalités et les critères d'affectation des fonds aux firmes industrielles, les tendances macroéconomiques, spécialement dans leurs effets de changement des prix relatifs des facteurs et des produits les politiques publique." (op. cit. p. 2)

Les trois étapes que nous avons dégagées concernent : (1) les motivations ; (2) les opportunités ; et enfin (3) les aptitudes.

Etape préliminaire : l'existence de motivations à innover de la part de l'unité économique

Les motivations qui se tiennent à la base du comportement d'innovations ou du désir d'innovation peuvent :

- résulter de la pression exercée par la menace, la crainte de disparaître dans un environnement en perpétuel changement. C'est ici l'instinct de survie qui se manifeste ;
- être la perspective de faire du profit.

Dans les types de restructuration passive / défensive versus la restructuration stratégique, c'est bien la nature des motivations décrites ici, qui oriente les comportements dans des trajectoires différentes.

Le désir d'innovation peut seulement se concrétiser s'il rencontre des opportunités (facteur exogène), mais aussi de l'aptitude des agents économiques à y répondre (facteur partiellement endogène et exogène).

Etape n°2 : l'existence d'opportunités

Ici, trois types d'opportunités technologiques peuvent être distingués :

- les avancées scientifiques ;
- les avancées technologiques d'un secteur différent ;
- les *feedbacks* au sein d'un même secteur.

Nous proposer d'élargir la typologie des opportunités aux facteurs économiques telle la présence d'investisseurs (IDE), les privatisations, *etc.*

Etape n°3 : l'aptitude des unités économiques à répondre aux opportunités

L'unité doit être capable de mobiliser ses ressources : compétences mais aussi facteurs de production, ces derniers en fonction des disponibilités internes mais aussi des offres et fonctionnement des divers marchés (par exemple, le marché des capitaux).

Le changement ne se limite pas seulement aux inventions, mais également à toute activité (y compris l'imitation) qui amène l'entreprise à acquérir de nouvelles compétences :

"Selon les évolutionnistes, l'entreprise est ainsi une organisation qui accumule et retient des connaissances, qui apprend, qui décide en majeure partie de façon routinière mais qui s'engage aussi dans des activités d'imitation et dans des dépenses de R&D [...]" (Paulré, 1999, p. XI).

Dosi précise :

"il faut noter que la nature partiellement tacite de la connaissance pour l'innovation et ses caractéristiques d'appropriabilité privée partielle, fait de l'imitation, aussi bien que de l'innovation, un processus créatif, qui implique la recherche, qui n'est pas totalement distinct de la recherche d'un "nouveau développement" (Dosi, 1988b, p. 21).

Nous avons listé dans l'encadré V.4, page précédente, les conditions nécessaires à l'adoption d'une innovation par une unité économique.

Le changement ou innovation se mesure donc par rapport à une entreprise donnée. On rejoint le concept de *search* et le caractère local de l'apprentissage précisé en début de chapitre, dans les concepts fondateurs des évolutionnistes.

Schumpeter classe les **innovations** ou "combinaisons nouvelles" en cinq catégories (Heertje, 1991a, 1991b; Le Dortz, 1999) :

- la fabrication d'un bien nouveau (de meilleure qualité ou s'adressant à une nouvelle demande) ;
- l'introduction d'une nouvelle méthode de production ou de commercialisation ;
- l'ouverture d'un nouveau marché ;
- l'utilisation d'une nouvelle matière première ou d'un nouveau bien intermédiaire ;
- la réalisation d'une nouvelle organisation.

Les domaines définis par Chandler (production, commercialisation, management) s'y retrouvent. Il apparaît que la nouveauté est relative à une entreprise déterminée ; elle ne se limite pas à l'innovation procédé *versus* innovation produit (Saviotti & Metcalfe, 1991).

4.3. - Nature de l'environnement de sélection, sélection *ex-post* et *ex-ante* de la firme évolutionniste

La nature des mécanismes de sélection des unités économiques n'est pas évidente à identifier. Au-delà des mécanismes exercés par le marché, il existe aussi des contraintes exercées par le milieu professionnel (comme les normes) ou au niveau politique (Nelson, 1994a). Des sélections discrétionnaires peuvent également être observées, au niveau des institutions financières par exemple (Dosi & Orsenigo, 1988). Dosi liste une série d'exemple de critères de rationnement ou *fitness criteria* (Dosi & Nelson, 1994) :

- sur le marché financier, le montant du *cash flow* et des profits des entreprises ;
- les attentes des investisseurs sur les profits futurs ;
- sur le marché des produits : la qualité, les prix, les services après-vente, les délais de livraison, les réseaux de commercialisation.

Si la plupart des modèles évolutionnistes reposent sur des critères simples tels les profits ou les délais livraison, il n'en reste pas moins qu'il s'agit d'approximations :

"This multidimensionality of selection criteria clearly demands that evolutionary models of e.g. technological or economic change specify the interactive mechanisms through which selection occurs." (Dosi & Nelson, 1994, p. 156)

Par ailleurs, il est utile de noter qu'il existe une sélection *ex-post* (qui repose sur les performances des entreprises) et une sélection *ex-ante* : sur la base des anticipations, des visions du monde, des compétences des individus ou des normes prévalant dans les organisations opérant une sélection (Dosi & Orsenigo, 1988). Dans l'encadré V.5 ci-après, nous présentons quelques éléments caractéristiques de l'environnement sélection de l'industrie vitivinicole roumaine.

Encadré V.5. - L'industrie vitivinicole roumaine : des environnements de sélection différenciés

Nos observations effectuées au niveau de l'industrie vitivinicole en Roumanie nous permettent de lister, sans exhaustivité, les critères de sélection suivants :

- des contraintes du marché : la concurrence exercée par les autres industries des boissons, bière et alcools forts (*via* un système de taxes préjudiciable aux vins), les préférences des consommateurs (influencées par la baisse du pouvoir d'achat, la promotion puissante menée par l'industrie de la bière) ;
- l'accès difficile aux facteurs de production : en particulier, l'accès au marché du capital, au foncier, à l'information (en contexte de marchés imparfaits) ;
- des contraintes institutionnelles (plus affichées qu'effectives cependant) avec le durcissement de la contrainte budgétaire et l'application de la loi sur les faillites (suite au programme d'accélération des privatisations soutenu par la Banque mondiale) ;
- les réglementations relatives à la qualité, mises en avant suite au transfert de l'acquis communautaire, en vue de la perspective de l'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne.

Nous constatons que ces critères de sélection s'appliquent cependant différemment selon le type d'unités économiques. Ainsi, l'environnement de sélection est-il lâche pour les grosses unités industrielles, qui ont accès au capital, à un réseau relationnel dense ainsi qu'à l'information sur les marchés. L'environnement est beaucoup plus sélectif pour les unités vinicoles marchandes et artisanales, du fait essentiellement des difficultés de vente des produits et de l'impossibilité d'accéder à du capital. Cette pression explique en partie pourquoi certaines sont tentées de frauder, afin de réduire le coût unitaire du vin.

La co-existence d'environnements différenciés selon les types d'unités est également mise en exergue dans les études de terrain réalisées par la BERD dans les pays en transition (European Bank for Reconstruction and Development, 1997, 1999, 2002)

Source : enquêtes de terrain réalisées par l'auteur

4.4. - Conclusions

Les évolutionnistes ont développé des concepts spécifiques à la firme, qui reposent sur un élargissement de leur vision, initialement focalisée sur les techniques et la technologie, aux comportements économiques. Cette approche rejoint ainsi bien notre objet d'étude : la restructuration comportementale.

Notre déterminant "X", qui correspondait à l'organisation interne des unités (facteurs de production et leur combinaison), s'accompagne d'une dimension supplémentaire : les compétences, notion-clef qui fonde, selon les évolutionnistes, avec les actifs, l'identité et l'unicité des entreprises. Selon cette approche, l'innovation se rapporte à tout changement de routines comportementales, qu'il s'agisse de recherche-développement ou de stratégie marketing.

5. - Les spécificités des entreprises postsocialistes

Maintenant que nous avons précisé la nature de l'entreprise évolutionniste, nous nous attachons, dans ce présent et dernier sous-chapitre, à préciser la nature et les contours de l'entreprise évolutionniste postsocialiste. Nous avons mené cette réflexion dans le cadre de plusieurs papiers (Ciolos-Villemin, 2006; Ciolos-Villemin & Montaigne, 2003). Wladimir Andreff nous offre une première clef d'interprétation (paragraphe 5.1), via une analyse de la transition par les facteurs inertiels. Cette lecture nous conduira à approfondir, au paragraphe 5.2., l'héritage comportemental socialiste des unités, avant d'en nuancer l'impact "négatif" (inertiel) au paragraphe 5.3., et de mettre en évidence l'existence de routines positives ou "facteurs moteurs". Enfin, au dernier paragraphe 5.4, nous passerons en revue l'impact du passé sur les aspects autres que comportementaux.

5.1. - La firme évolutionniste postsocialiste selon Andreff

Dans un article de 1996 et intitulé "Vers une théorie alternative de la transition postsocialiste : facteurs inertiels, effet de sentier, évolutionnisme", Wladimir Andreff propose une vision évolutionniste de la transition postsocialiste et, se faisant, nous livre une première clef, de l'entreprise évolutionniste postsocialiste. Celle-ci repose sur l'existence de "facteurs inertiels".

Andreff distingue trois sortes de facteurs inertiels :

- (1) ceux d'ordre macroéconomique ;
- (2) ceux de facture structurelle ;
- (3) et enfin, ceux comportementaux.

Il donne un certain nombre d'exemples qui sont repris dans le tableau V.4 ci-dessous.

Tableau V.4. - Typologie des facteurs inertiels d'après Andreff

Facteurs inertiels d'ordre MACROECONOMIQUE	Facteurs inertiels d'ordre STRUCTUREL	Facteurs inertiels d'ordre COMPORTEMENTAL
Inflation postsocialiste Chômage Pénurie de logements Récession économique Etc. <u>L'inertie politico-économique*</u> Politique restrictive de crédit Inapplication des lois sur la faillite, la fiscalité	Rigidité de l'offre Infrastructures existantes Structures industrielles Structures des marchés (oligopoles, etc.) Structure de propriété des entreprises Spécialisation internationale des PECO	Impact des inerties structurelles et macro-économiques Résistance aux changements Comportements routiniers : adaptation aux défaillances du plan, tricherie informationnelle Comportements collusifs (en réseaux, etc).
+ Dotations en ressources (exemple : oléoducs en Russie, la taille du marché, etc.)		

Source : élaboration à partir d'Andreff (1996c)

Par rapport à sa classification, nous avons opéré une modification (*). L'auteur classe les inerties politico-économiques, au niveau des facteurs inertiels comportemental, avec l'idée qu'il s'agit de comportements d'individus. Afin que cette classification converge totalement avec la vision évolutionniste de la firme, nous les avons reclassés parmi les facteurs qui agissent au niveau de l'environnement macroéconomique des entreprises.

Nous n'entrerons pas dans le détail des facteurs listés par Andreff, qui sont explicites. Les aspects liés au gouvernement d'entreprise se retrouvent sous la catégorie des "structures de propriété des entreprises" tandis que la concentration des entreprises est comprise dans les aspects liés aux structures des marchés.

Cette analyse appelle plusieurs remarques.

- Si la grille d'analyse utilisée par Andreff est davantage inspirée du courant évolutionnaire qu'à proprement parlé "évolutionniste" *sensu stricto*¹⁰⁶, nous retenons l'accent mis sur **l'impact du passé pour caractériser les firmes évolutionnistes**, comme un **point clef de leur spécificité**. C'est pourquoi, dans le paragraphe suivant, nous nous intéresserons à l'héritage comportemental de l'économie socialiste. 5.2.
- Notre seconde remarque se réfère au caractère négatif qu'Andreff attribue aux facteurs hérités du passé, en recourant au terme de "**facteurs inertiels**". Tant la définition d'inertie¹⁰⁷ que les exemples donnés par Andreff le confirment : comme si l'ancien système économique ne comportait que des éléments incompatibles avec le nouveau, et qu'il s'agirait de prendre en compte les facteurs hérités du passé, comme autant de freins à la mise en place du nouveau paradigme. Notre position est plus nuancée ; nous soutenons, dans le cadre de notre seconde hypothèse "H2", qu'il existe également des éléments positifs, qui fonctionnent, au sein du nouveau paradigme, comme des "**facteurs moteurs**". Nous expliciterons notre position au paragraphe 5.3.
- Un autre élément qui suscite un questionnement de notre approche est le fait qu'Andreff met en exergue l'existence de facteurs inertiels, tant au niveau des unités économiques (objet central du modèle évolutionniste) qu'au niveau de leur environnement. Or la théorie évolutionniste met essentiellement l'exergue sur ces premières, même en ce qui concerne les phases inter-paradigmatiques. Comme le montre le modèle de Pélikan (cf. la figure V.3), l'environnement ("R1" et "R2") est considéré comme une variable exogène, qui va déterminer "S1" puis "S2" ; des inerties s'observent au niveau de "S" uniquement. Afin de prendre en compte cette réalité soulignée par Andreff, à savoir l'existence de facteurs hérités du passé, tant au niveau des comportements des unités, que de leur environnement, **nous proposons d'introduire dans notre grille de lecture ces variables sous le terme de "conditions initiales"** des trajectoires durant la phase interparadigmatique. Nous détaillerons cette position, au paragraphe 5.4.

Dans le paragraphe suivant, nous détaillons l'héritage comportemental laissé par le socialisme.

¹⁰⁶ La classification des facteurs ne correspond pas avec celle évolutionniste qui distingue d'une part ce qui se passe au niveau des unités microéconomiques et d'autre part leur environnement. Selon la typologie utilisée, les facteurs structurels désignent ainsi aussi bien les structures de marché (concept mésoéconomique), que l'organisation interne aux entreprises (relevant du niveau microéconomique) ou encore l'organisation interrégionale (d'envergure macroéconomique).

¹⁰⁷ Le dictionnaire de l'Académie française (8^{ème} édition) donne la définition suivante du terme inertie : "Spécialement, *Force d'inertie*, la propriété qu'ont les corps de rester dans leur état de repos ou de mouvement, jusqu'à ce qu'une cause étrangère les en tire. Il signifie, figurément, résistance passive, qui consiste principalement à ne pas obéir, à ne pas exécuter ce qui est commandé".

5.2. - L'héritage comportemental de l'économie socialiste

A l'origine des différences comportementales entre une entreprise capitaliste et une entreprise socialiste¹⁰⁸, se trouvent des **fonctions d'objectifs divergentes**. Tandis que la première tend vers la recherche de profit et d'efficacité, la seconde cherche la **croissance** quantitative et l'**autonomie** (Andreff, 1995, 1996a; Rybak, 1997).

La **croissance** est autant imposée par le plan (le modèle de croissance stalinien) que recherchée par le dirigeant pour s'affirmer par la grandeur de l'outil qu'il dirige (D. Lipton & Sachs, 1990b).

L'**autonomie** est le moyen de répondre aux pénuries fréquentes qui peuvent menacer la réalisation du plan, et donc pénaliser le dirigeant de l'entreprise et ses employés. Afin d'obtenir une certaine autonomie, l'**internalisation des activités** (ou intégration verticale) aux fins de production de biens intermédiaires, est recherchée par les entreprises socialistes indépendamment des coûts (Estrin & Richet, 1993; Richet, 1991). Ainsi les combinats de l'Est consommaient en moyenne deux fois plus d'énergie et deux fois et demi plus d'acier que les entreprises de l'Ouest (Richet, 1992). Le **marchandage**¹⁰⁹ avec les organismes de tutelle est une pratique répandue, afin de fixer les objectifs du plan à un niveau qui ne pénalise pas l'entreprise, ainsi que d'obtenir des approvisionnements (Deffains, 1993; Richet, 1991).

Comme nous l'avons souligné dans le paragraphe relatif aux politiques industrielles socialistes, le rôle de l'entreprise socialiste est réduit à la seule **production** ; la voie roumaine a été extrême à ce niveau. L'administration, et non l'entreprise socialiste, détermine la gamme des produits, les volumes, les prix, la nature et quantité des biens de consommations intermédiaires (Richet, 1991). La **bureaucratie** remplace la compétition, le plan occupe le rôle que joue la coordination des prix en économie de marché et fait le lien entre achat et offre (Djankov & Murrell, 2000). Ainsi les départements de vente, de comptabilité, de contrôle et gestion de la stratégie, de gestion des ressources humaines sont absents de l'organisation de l'entreprise socialiste (Katkov, 2001; Richet, 1992). Le montant des salaires est fixé par l'administration (Estrin, 1992).

Joseph Berliner, qui a étudié l'**innovation** en économie socialiste, soutient que l'entreprise socialiste a peu d'incitations pour mettre en œuvre de nouvelles idées (Stuart, 1998), ce que confirment les études empiriques (D. Jones & Meurs, 1991; Potratz & Widmaier, 1996; Richet, 1991). Les micro-innovations sont évitées du fait des problèmes d'approvisionnement, de l'absence d'activité de recherche-développement décentralisée et surtout, du risque de mettre en danger la réalisation du plan annuel. D'autre part, le niveau de prix étant fixé *ex-ante*, le nouveau produit risque de ne pas s'encadrer dans les indicateurs de valeur (Jeffries, 1992a).

¹⁰⁸ Nous utilisons le terme "d'entreprise" pour désigner l'unité de production socialiste. Certains auteurs la qualifie par "morceau d'Etat" (Bomsel, 1992, 1995) ou combinat quand il s'agit de l'industrie lourde (C. Von Hirschhausen, 1996), pour souligner qu'il n'existait pas d'économie à ce niveau. Sachant que nous allons décrire la réalité de "l'entreprise socialiste" dans les paragraphes qui suivent, nous pensons qu'il n'y a pas de risque de confusion entre la nature des deux entités, socialistes et capitalistes, même si le terme d'entreprise est utilisée de manière quelque peu abusive.

¹⁰⁹ Ce paragraphe sur l'héritage comportemental laissé par le socialisme se comprend d'autant mieux que le lecteur aura en mémoire la nature de l'environnement des unités socialistes, tel que décrit au chapitre 4, au sous-chapitre 4, intitulé : "l'héritage de la politique industrielle socialiste"

Les **investissements** ne sont pas non plus décidés au niveau de l'entreprise ; le plan annuel garantit le capital court-terme, tandis qu'à long terme : "*A centrally-determined investment project would automatically receive long-term credits*" (Djankov & Murrel, 2000). Les investissements sont souvent réalisés de manière incohérente du point de vue de l'entreprise, avec par exemple des chaînons manquants dans le cycle de production ou des doublons (Audretsch, 1993; D. Lipton & Sachs, 1990b; C. Von Hirschhausen, 1996). Ainsi la fonction financière de l'entreprise socialiste est essentiellement passive (Estrin & Richet, 1993).

L'objectif de **concentration** inhérent aux politiques industrielles socialistes, combiné aux modalités de réalisation des nouveaux investissements, sont à l'origine d'entreprises de grande taille, surdimensionnées en comparaison avec leurs homologues des économies de marché (Estrin & Richet, 1993). La grandeur des unités justifie leur profil multi-produits, comme nous l'avons vu dans le paragraphe précédent.

En comparaison avec une entreprise capitaliste, **les équipements des entreprises socialistes sont souvent obsolètes**. Conformément à la logique d'une "économie d'offre" et non de la "demande" (D. Jones & Meurs, 1991), les biens produits et destinés au CAEM (Conseil d'aide économique mutuelle), correspondaient à des *standards de qualité inférieurs à ceux occidentaux* (Estrin & Richet, 1993; D. Jones & Meurs, 1991). Outre le dépassement technologique, les facteurs de production sont souvent âgés, usés, leur durée d'amortissement ayant été largement dépassée (Richet, 1992). Ceci est d'autant plus vrai dans le cas de la Roumanie, que les efforts des années 80 consacrés au remboursement de la dette ont été réalisés au détriment de l'investissement et sans possibilité d'importer des marchés occidentaux (Smith, 1992).

Après avoir passé en revue les comportements, les contraintes et les incitations de l'entreprise socialiste, ainsi que les caractéristiques des facteurs de production et de son renouvellement, nous allons maintenant nous arrêter sur le capital humain : les dirigeants et les employés des entreprises socialistes.

Le dirigeant d'une entreprise socialiste est un ingénieur "*the typical manager was an engineer and not a businessman*" (Djankov & Murrel, 2000, p. 7). Son profil est celui du chef d'atelier de la firme capitaliste : il possède de très solides connaissances techniques, coordonne un certain nombre de fonctions de production, mais n'a aucun lien avec la vente, la gestion, les aspects financiers. Il répond à un système d'incitations monétaires et de carrière, qui dépend essentiellement de l'atteinte des objectifs du plan et de la loyauté politique (Estrin & Richet, 1993). L'entrepreneur capitaliste est absent des économies socialistes (Deffains, 1993). Dans les entreprises roumaines, qui n'ont pas été l'objet de réformes relatives à l'autogestion, les salariés sont de simples exécutants qui ne sont généralement pas associés aux décisions concernant leur entreprise.

La transition doit donc appuyer l'émergence de la **classe moyenne manquante**. En Roumanie, la tâche est d'autant plus ardue que la société civile a été laminée et que les intellectuels dont les idées se rapprochaient de celles de l'Ouest, ont été isolés de 1980 à fin 1989. D'autre part, la société roumaine se caractérise par une forte tradition agricole, avec le conservatisme qui la caractérise. Si l'industrialisation forcée a conduit à la reconversion de cette main d'œuvre, comme il ne s'agit que de la première génération, voire de la seconde, on ne peut parler d'une classe ouvrière indépendante (Smith, 1992).

L'ensemble des caractéristiques des entreprises socialistes, que nous venons d'énumérer, est repris dans le tableau V.5, page suivante.

Tableau V.5. - Principales caractéristiques des entreprises socialiste et capitaliste

L'Entreprise socialiste	L'Entreprise capitaliste
Fonction objectif	
Autonomie Croissance	Profit Efficacité
Produire (économie d'offre)	Répondre à la demande
Facteurs de production	
Dirigeant ingénieur	Manager – <i>businessman</i>
Employés – exécutants	Employés – force de proposition
Obsolescence des actifs et des équipements	Modernité des actifs et des équipements
Equipement âgé	Equipement renouvelé
Comportements (C)	
Intégration verticale (recherche d'autonomie)	L'autonomie n'est plus un objectif
Croissance – surdimensionnement	<i>Downsizing</i>
Entreprise pluri-produits, avec des actifs sociaux	<i>Unbundling</i> - Recentrage des activités
Marchandage, <i>lobbying</i> auprès de l'administration-Etat	Entreprise indépendante, ne recherchant plus l'Etat paternaliste
Politique financière "passive"	Indépendance financière
Peu d'innovations au niveau de l'entreprise : - bas taux d'introduction de nouveaux produits ; - faible diversification des produits.	Existence d'innovations au niveau de l'entreprise : - innovation produits ; - extension de la gamme de produits.
Peu d'innovations "procédés"	Innovations "procédés"
Salaires fixés par l'administration	Politique de motivation salariale
Investissements décidés en central, sans vérification économique <i>a priori</i>	Investissements orientés vers l'augmentation d'efficacité
Pas de fonctions autres que productives	Organisation interne : Création de nouveaux départements : vente, comptabilité, contrôle et gestion de la stratégie, finance, ressources humaines
Surconsommation d'énergie et de consommations intermédiaires	Réduction des coûts (<i>cost-cutting</i>) : réduction des consommations intermédiaires, introduction de nouvelles technologies, <i>etc.</i>

Source : élaboration par l'auteur

5.3. - Les facteurs inertiels au niveau des comportements de la firme évolutionniste : routines positives et négatives

La description que nous venons de faire, au paragraphe précédent, de l'héritage socialiste, va dans le sens des observations faites par Andreff, de facteurs inertiels, qui freinent la mise en place d'un nouveau paradigme économique inspiré de l'économie de marché. Sous l'angle de la théorie évolutionniste, et au niveau microéconomique des comportements des unités économiques de production, ces facteurs inertiels peuvent être rapprochés des routines. La résistance aux changements, les comportements de tricherie informationnelle et d'adaptation aux défaillances du plan, l'association en réseaux sont autant de routines héritées de l'ancien paradigme. Ces inerties, constatées au niveau des comportements, sont des routines, que nous qualifions de "routines négatives".

Nous soutenons cependant, qu'il existe également des éléments des "routines positives" :

- (1) d'une part que l'ancien système n'était pas si monolithique que cela et laissait la place à de nombreux interstices à l'économie de marché ;
- (2) et d'autre part, que même si très différent du système de marché, l'économie socialiste est susceptible de comprendre des éléments de similitudes.

En effet, l'ancien système en Roumanie n'était pas entièrement verrouillé par l'économie planifiée. Il existait également des îlots où l'entreprise privée pouvait librement s'exercer. C'est le cas par exemple des **lopins kolkhoziens** ou encore des exploitations situées en zone de montagne, où les agents économiques disposaient d'un certain nombre de libertés et pouvaient exercer une rationalité d'*homo œconomicus*. Des savoir-faire ont ainsi pu se conserver, voire se développer sur ces parcelles, comme c'est le cas pour les parcelles de vignes *Vitis vinifera*, situées dans des zones viticoles traditionnelles. Nous décrivons de manière détaillée leur trajectoire, au chapitre 8. Nous verrons comment les routines positives, ces comportements hérités de l'ère socialiste, sont à l'origine d'une dynamique très originale de maintien des parcelles de *Vitis vinifera*, malgré des coûts d'entretien très élevés et l'absence de leur valorisation sur le marché. Une autre routine positive est la culture vinicole gustative, autrement dit, la préférence d'un certain nombre de consommateurs, pour des vins, face à d'autres boissons, comme la bière. Cet élément explique la "résistance" du secteur vitivinicole, face à une industrie de la bière très dynamique, sous l'impulsion de volumes importants d'investissements directs étrangers.

Si les routines se réfèrent à la composante conservatrice des unités, nous avons vu que, selon la théorie évolutionniste, les unités sont dotés d'une capacité de recherche et de changement incrémental. Nous avons précisé dans un paragraphe précédent la définition de la notion d'innovation liée au principe évolutionniste de *search*. Un tel comportement observé au niveau des entreprises en transition est très important à prendre en compte, comme le souligne Kornai, car l'innovation *sensu stricto* n'existait pas dans les entreprises socialistes (Kornai, 2000c).

Selon la définition que nous avons donnée au concept d'innovation, même l'imitation de procédés, par exemple utilisés par les entreprises étrangères par les entreprises domestiques (Hitt & Dacin Tina, 2000), relève d'un comportement de *search*. Nous avons listé dans l'encadré V.6., page suivante, les innovations que les unités économiques viticoles industrielles devraient effectuer, en vue de s'insérer sur le marché européen. Ces comportements sont autant d'indicateurs (qualitatifs) de restructuration stratégique.

Encadré V.6. - Les innovations à mettre en œuvre au niveau des entreprises vinicoles

Stephen Bennett, expert œnologue australien, chargé de revoir la stratégie de la firme "Vie & Vin Murfatlar", de la vigne à la présentation de la bouteille, soulignait en 2002, la nécessité d'un changement aux niveaux suivants :

- l'hygiène : faire des efforts conséquents d'entretien des citernes et des fûts en chêne ;
- la technologie de vinification : prévoir un système de refroidissement, en vue du meilleur développement et du maintien des arômes, en vue de réduire l'oxydation (avec pour conséquence, la diminution des quantités de dioxyde de soufre utilisées) ainsi qu'en vue de contrôler la fermentation ;
- les ressources humaines : mettre en place une politique de recrutement de personnel hautement qualifié, formé à l'étranger ;
- la promotion : participer aux foires internationales ;
- l'embouteillage : acquérir des bouchons de qualité, venus du Portugal (ne pas hésiter à augmenter la valeur des consommations intermédiaires : passer d'une valeur unitaire de 5 cents à 30 cents de dollars), des bouteilles avec de bonnes finitions et d'une nouvelle ligne d'embouteillage.

Source : journal roumain "Evenementul zilei", 14 septembre 2002

En résumé, nous proposons de distinguer deux types de routines :

- les **routines négatives**, qui se réfèrent aux comportements hérités de l'ancien système et qui relèvent de la rationalité propre au paradigme de l'économie planifiée. Elles correspondent aux facteurs inertiels comportementaux d'Andreff et freinent la mise en place du nouveau paradigme ;
- les **routines positives**, qui correspondent à des éléments hérités eux-aussi de l'ancien système mais qui relèvent de la rationalité propre à l'économie de marché. Ces routines favorisent la mise en place du nouveau paradigme. Elles correspondent aux "facteurs moteurs" formulé dans notre hypothèse "H2".

D'autre part, tout élément de changement comportemental peut être un indice de restructuration stratégique, l'innovation, vue au sens large, n'étant pas un comportement hérité du passé.

5.4. - L'impact du passé sur les aspects autres que comportementaux

L'existence de "conditions initiales" à tous les niveaux de l'économie, vient expliciter notre hypothèse "H2" relative aux modalités d'impact du passé sur la restructuration comportementale, qui sont tant directes (via les comportements ou routines, cf. le paragraphe précédent) que indirectes, via l'environnement des unités (E et I) ou de leur organisation interne (X).

Les conditions initiales qui existent au niveau de la structure interne de l'entreprise (X) sont importantes à prendre en compte en économie en transition. Autant dans les modèles économiques d'équilibre général, la dotation initiale en facteurs n'a pas d'impact sur le résultat final, autant en contexte de marchés imparfaits, et selon la théorie évolutionniste, elles conditionnent le cheminement des unités économiques.

L'impact du passé de la combinaison des facteurs de production se voit dans les types de gouvernement d'entreprise qui ont émergé dans les entreprises privatisées, comme nous l'avons détaillé au chapitre 2 de cet ouvrage.

Comme le liste Andreff, dans le tableau V.4 ci-avant, il existe beaucoup de facteurs inertiels dans l'environnement des unités. Il mentionne la structure des marchés ; nous pouvons citer à ce propos l'exemple des Vinalcools, qui étaient en général au nombre d'une par département, afin de vinifier l'ensemble des raisins des coopératives agricoles de production du département. Après la redistribution des terres, on observe un grand nombre de petits viticulteurs face à un unique combinat viticole départemental. Il s'agit d'une position de monopole local, avec des conséquences notables sur le comportement de l'unité vinicole Vinalcool : la pratique de très bas prix d'achat des raisins, qui ne permettent souvent pas de couvrir les coûts de production¹¹⁰.

Le chômage hérité est une autre donnée qui explique le "retour paysan" à la terre et le gonflement du pool microfundiaire (Pouliquen, 2000a). Andreff cite encore l'inertie politico-économique, la rigidité de l'offre, l'état des infrastructures existantes, la spécialisation internationale des pays dans le cadre du CAEM, etc.

5.5. - Conclusions : les caractéristiques de l'entreprise évolutionniste en transition

S'il existe une entreprise évolutionniste socialiste, elle se caractérise par les héritages du passé, qui se manifestent soit directement, via les routines, qu'elles soient négatives (les facteurs inertiels) ou positives (les facteurs moteurs), soit indirectement, via la structure interne de l'unité (X), son environnement concurrentiel (I) ou les conditions de base du secteur (E).

L'ensemble des héritages du passé constituent autant de "conditions initiales" des trajectoires qui s'amorcent dans le cadre du nouveau paradigme en construction. Le changement de paradigme implique en effet des changements brutaux avec des interruptions de trajectoires. La phase interparadigmatique se traduit par la mise en place de nouvelles trajectoires avec des phases intenses de tâtonnement. Nous soutenons que l'amorce de ces nouvelles trajectoires intègre un certain nombre d'éléments hérités du passé, qui peuvent être intégrés dans cette catégorie analytique des "conditions initiales".

La firme évolutionniste postsocialiste est considérée comme innovante dès lors qu'un processus créatif est impliqué ; les imitations sont ainsi considérées comme des innovations.

¹¹⁰ Nous verrons que cette situation est possible du fait que les viticulteurs vendent les surplus sur le marché en vue d'obtenir du *cash*. Ils ne recherchent en aucun cas à rémunérer l'utilisation des facteurs de production.

6. - Conclusions du chapitre V

La théorie évolutionniste se concentre sur les comportements des unités microéconomiques et leur évolution, ce qui va à la rencontre de notre objet d'étude qu'est la restructuration comportementale.

En réponse à notre questionnement sur les modalités du changement comportemental, et en écho à notre hypothèse "H3", la théorie évolutionniste nous offre un modèle d'évolution graduelle des unités microéconomiques, le long de trajectoires, en vertu de la dépendance au sentier. Ce mode d'évolution résulte du jeu dialectique entre d'une part, les routines comportementales (le principe de continuité) et d'autre part, le comportement de *search* (le principe de changement) qui se structure via les capacités d'apprentissage des unités, sur la base des échecs et des erreurs accumulés. Le caractère lâche de l'environnement de sélection explique la possible coexistence d'un grand nombre de types d'unités, ce qui fonde notre hypothèse "H4(1)".

En réponse à notre questionnement sur les déterminants de la restructuration comportementale, la théorie évolutionniste est moins précise. Elle souligne cependant l'importance, au sein des unités, des compétences et des actifs, et à l'extérieur, de la nature de l'environnement de sélection. Notre hypothèse "H1" reçoit ainsi un écho, quant à l'importance de l'environnement, considéré de manière large (E et I) ainsi que l'organisation interne des unités (X), vue comme les facteurs de production, leur combinaison. Les compétences apparaissent également importantes.

Par contre, notre hypothèse "H2" relative à l'impact du passé sur la restructuration comportementale est explicite dans la théorie évolutionniste. L'éclairage apporté par Andreff quant à l'importance des facteurs inertiels, concept que nous avons nuancé en ajoutant les facteurs moteurs (ou routines positives) souligne l'impact du passé, tant directement, au niveau des comportements des unités, qu'indirectement, au niveau de leur organisation interne (X) ou de leur environnement.

A côté des changements incrémentaux, le long des trajectoires, selon l'effet de *path-dependency*, la théorie évolutionniste envisage l'existence de changements brutaux, lors des changements de "paradigmes". Utilisé par les évolutionnistes pour analyser le changement discontinu technologique, nous avons transposé ce concept pour modéliser la transition, comme une phase interparadigmatique, *i.e.*, une phase, entre un paradigme achevé, et un autre, en construction. Cette approche permet de comprendre la forte incertitude dans laquelle se trouvaient les acteurs des années 2000 et les tâtonnements des unités d'aujourd'hui. Cette vision justifie également que l'on prenne en compte l'impact du passé, non seulement au niveau des comportements, mais aussi, au niveau des autres variables (X, I et E), comme autant de conditions initiales, qui impriment les trajectoires.

On comprend ainsi comment la bipolarité initiale des unités agraires constitue ainsi un phénomène rémanent qui détermine une bipolarité des trajectoires, conformément à notre hypothèse "H4(2)".

La quasi-totalité de nos hypothèses se voient ainsi précisées via le cadre théorique de l'économie évolutionniste. Elles devront être validées, précisées ou invalidées, à la rencontre avec notre terrain d'étude, les unités vitivinicoles roumaines en restructuration. Auparavant, il nous faut cependant encore préciser, la nature des inter-corrélations entre les déterminants, ainsi que notre méthodologie d'étude. C'est l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE VI

GRILLE D'ANALYSE DES RESTRUCTURATIONS COMPORTEMENTALES POSTSOCIALISTES

Si le triptyque "Structures-Comportements-Performances" (partie 1) nous apporte un cadre méthodologique pertinent d'analyses et de classification des déterminants de la restructuration comportementale (partie 2), et répond mieux à notre questionnement que l'approche filière (partie 3), il présente cependant l'inconvénient d'être statique. Afin de dépasser les limites du SCP mais aussi de l'approche évolutionniste, nous recourons aux recherches de Philippe Moati, qui proposent une combinaison entre les deux cadres. Moyennant quelques aménagements pour, en particulier, prendre en compte les facteurs hérités du passé, nous obtenons un modèle dynamique de la restructuration comportementale postsocialiste (partie 4). Enfin, nous présentons nos méthodes de collecte de données, une méthode duale, qui doit prendre en compte la difficulté d'accès aux données.

1. - Le paradigme "Structures-Comportements-Performances"

En première approche, nous pouvons dire que le paradigme "Structures-Comportements-Performances" (SCP) signifie que, dans une activité donnée, les conditions de base contribuent à caractériser les structures industrielles ; ces dernières induisent des stratégies données qui permettent la réalisation de certaines performances (Morvan, 1985b). Même si cette définition est réductrice, elle a l'avantage de poser les différents éléments du triptyque¹¹¹.

Le mérite de la formulation du paradigme SCP revient essentiellement à trois auteurs : Mason, Bain et Scherer. La nature de leur contribution laisse cependant cours à des interprétations sensiblement différentes selon les sources, comme nous allons le voir ci-après.

Mason est unanimement considéré comme l'auteur qui a posé les bases du paradigme SCP, au cours des années 1930-1940. Celui-ci a réalisé de nombreuses monographies sectorielles, qui lui ont permis de rassembler suffisamment de matériel empirique pour bâtir une classification des structures de marché existantes et d'identifier des régularités entre structures et comportements (Arena, 1991b). En 1939, il écrit :

"l'étude des structures de marché représente le principal objet de l'Industrial Organization"¹¹² [...]. Partant d'une étude de la structure des marchés, il s'agit d'examiner les différences qui existent dans les comportements concurrentiels des firmes."¹¹³ (Moati, 1995, pp. 48-49)

Ici, on ne parle pas encore des "performances" (P) comme élément constituant du triptyque, alors que les "structures" (S) et les "comportements" (C) sont explicitement nommés. A ce stade de formulation, le SCP n'a aucun contenu normatif, ni ne relève d'aucune loi mécaniciste, ce qui permet à Arena de souligner :

"à l'inverse de ce qui a été souvent retenu par la suite, E. Mason ne fut pas le promoteur du paradigme SCP tel qu'il nous est familier" (Arena, 1991b, p. 64)¹¹⁴.

Bain a eu le mérite de formuler l'intégralité de la séquence structures-comportements-performances, dans un ouvrage datant de 1959¹¹⁵. Sa contribution essentielle repose sur l'introduction de l'élément "performance" du triptyque ainsi que sur l'attribution d'une première direction à la séquence (Arena, 1991a). Par opposition à l'approche monographique utilisée par Mason, Bain a recouru à l'analyse statistique afin d'explorer la nature des causalités entre les éléments de la séquence (Moati, 1995).

¹¹¹ Cet enchaînement correspond à une première formulation du triptyque SCP. Comme nous le verrons dans la suite de l'exposé, le séquençage a été très discuté ainsi que l'existence de boucles de rétroaction.

¹¹² Il s'agit de l'économie industrielle, telle que désignée aux Etats-Unis.

¹¹³ Selon Barbet, Benzoni et Zarader, cette citation a été extraite de l'*American Review*, d'un article intitulé *Price and Production Policies of Large Scale Enterprise*, p. 195 (Barbet, Benzoni, & Zarader, 1983).

¹¹⁴ Cette vision de la contribution de Mason s'oppose à celle de J.-M. Chevalier, citant une phrase que l'auteur américain aurait énoncée en 1938 – dont il n'explique pas la référence-, et au contenu clairement normatif : *"En partant des structures des marchés, il s'agit d'examiner les comportements des firmes industrielles et de comparer leurs performances à ce qu'elles devraient ou pourraient être"*(Chevalier, 1995, p. 8).

¹¹⁵ Bain, J. (1959). *Industrial Organization*. New York: John Wiley and Sons.

Par ailleurs, Bain a détaillé le contenu de chaque élément du triptyque, que nous reprenons ci-dessous (d'après Arena, 1991a) :

- les structures de marché (S) recouvrent : le degré de concentration des vendeurs, le degré de concentration des acheteurs, le degré de différenciation des produits, l'importance des barrières à l'entrée, les conditions d'entrée sur le marché ;
- les comportements des firmes (C) sont appréhendés via les "conduites" (*conduct*, en anglais) relatives aux politiques de prix et de production d'une part, et d'autre part celles relatives au "*processus ou au mécanisme d'interaction, d'adaptation croisée et de coordination des politiques des vendeurs concurrents sur un marché quelconque*" (Arena, 1991a, pp. 98-99) ;
- les performances des entreprises (P) comprennent l'importance des profits, l'efficacité productive, la part des coûts de commercialisation dans les coûts totaux, les caractéristiques du produit, l'innovation (produits et procédés).

Si Moati (1995) attribue à Bain, l'origine de la vision normative du SCP, Arena (1991a) y voit plutôt un "auteur de transition", entre la vision descriptive, positive de la séquence SCP, propre à Mason et l'approche normative proprement dite. Bain se voyait en effet davantage travailler sur une hypothèse de travail que sur une "construction axiomatique". Sous cet angle, le paradigme SCP s'interprète ainsi :

"Pour comprendre le fonctionnement des réalités industrielles, il suffit de classer les firmes selon les structures de marché (lesquelles sont caractérisées par le degré de concentration des vendeurs, l'importance des barrières à l'entrée, la différenciation des produits...), dans l'espoir de vérifier que les différences dans les structures observées permettent effectivement d'expliquer les différences de comportements par rapport à des variables déterminantes (prix, production, innovation...)." (Morvan, 1989, pp. 7-8)

L'ouvrage de Scherer de 1970, intitulé *Industrial Market Structure and Economic Performance*, est considéré comme l'aboutissement de la tradition du SCP. L'approche est désormais clairement normative comme celle des contributions effectuées dans les années 70 par d'autres auteurs tels R. Sherman (1974), R. Caves (1977) ou encore Shepherd, respectivement en 1974, en 1977 et en 1979¹¹⁶. Le modèle microéconomique de la concurrence pure et parfaite constitue désormais la référence. Tout écart observé entre les résultats de ce modèle et les faits relevés dans la réalité, est attribué à des imperfections du marché qu'il faut rectifier (Arena, 1991a).

Dans les années 1940-50, la "séquence royale" ne fait cependant pas tout à fait l'unanimité. En particulier, l'existence des effets de *feedbacks* ou des boucles de rétroaction suscitent de vives controverses entre les structuralistes et les behavioristes. Tandis que les structuralistes (E.S. Mason, J. Bain, M. Blair, M.A. Adelman, *etc.*) mettent l'accent, comme leur nom l'indique, sur les structures et leurs effets déterminants sur les performances, les behavioristes (F.M. Scherer, W. Adams, J.B. Dirlam, M.E. Porter, *etc.*) accordent une place cruciale aux stratégies et insistent sur l'importance des boucles de rétroaction : l'impact des comportements sur les conditions de base et sur les structures. D'autre part, l'école de Chicago défend des thèses néolibérales selon lesquelles une structure oligopolistique peut résulter d'excellentes performances d'un petit nombre de firmes (voir Glais, 1992; ou Shepherd, 1990).

¹¹⁶ Sherman, R. (1974). *The economics of industry*. Boston: Little Brown and Co ; Caves, R., & Porter, M. E. (1977). From entry barriers to mobility barriers: conjunctural decisions and contrived deterrence to new competition. *Quarterly Journal of Economics*, 2(may) ; Shepherd, W. (1979). *The economics of industrial organization*. Londres: Prentice Hall International.

Cette controverse peut être cependant aisément dépassée, comme le remarquent Benzoni *et al.* (1983) en adoptant une démarche dynamique et en considérant que les liens de détermination correspondent à des temps différents de l'analyse globale. Les auteurs donnent l'exemple du secteur des détergents en 1983. Dans un premier temps, la structure oligopolistique et la forte différenciation des produits ont poussé les firmes à engager d'importantes dépenses de publicité : les structures (S) ont déterminé les comportements (C), ($S \rightarrow C$). Dans un second temps, le montant des dépenses de publicité, a provoqué une forte hausse des barrières à l'entrée et réduit ainsi le nombre d'offreurs réels et potentiels : les comportements (C) ont ainsi déterminé les structures (S), ($C \rightarrow S$).

In fine, Scherer propose en 1973 le schéma présenté à la page suivante (figure II.1), qui récapitule l'ensemble des éléments de causalité évoqués jusqu'ici¹¹⁷. L'auteur a rajouté au triptyque, un module d'une grande importance : "les conditions de base" (CB), qui regroupent les caractéristiques de l'offre et de la demande¹¹⁸. Ainsi les structures ne sont plus au centre du paradigme ; elles sont en partie endogénéisées par les conditions de base du secteur (Barbet *et al.*, 1983; Chevalier, 1995).

Nous présentons quelques exemples de causalités dans l'encadré VI.1

Encadré VI.1. - Quelques exemples de causalités du triptyque SCP

Ci-dessous nous vous détaillons quelques exemples de causalités (mentionnés par Lecaillon, 1988, pp. 5-6) :

✓ Selon le sens classique ($S \rightarrow C \rightarrow P$) :

- des profits élevés (P) peuvent provenir d'une collusion préalable entre les firmes en matière de prix (C), elle-même permise par une forte concentration dans l'industrie (S) ;
- l'intensité du progrès technique (P) nécessite un effort de recherche (C), ne pouvant être favorisé que lorsque les firmes sont protégées par de hautes barrières à l'entrée sur le marché (S), conformément à l'hypothèse schumpétérienne (cf. Heertje, 1991a; Heertje, 1991b, et plus spécifiquement Quelin, 1991) ;
- l'expansion du marché (P) suppose une politique de promotion des ventes (C), pouvant être stimulée par un degré modéré de concentration (S), considéré comme un facteur favorable à la concurrence publicitaire.

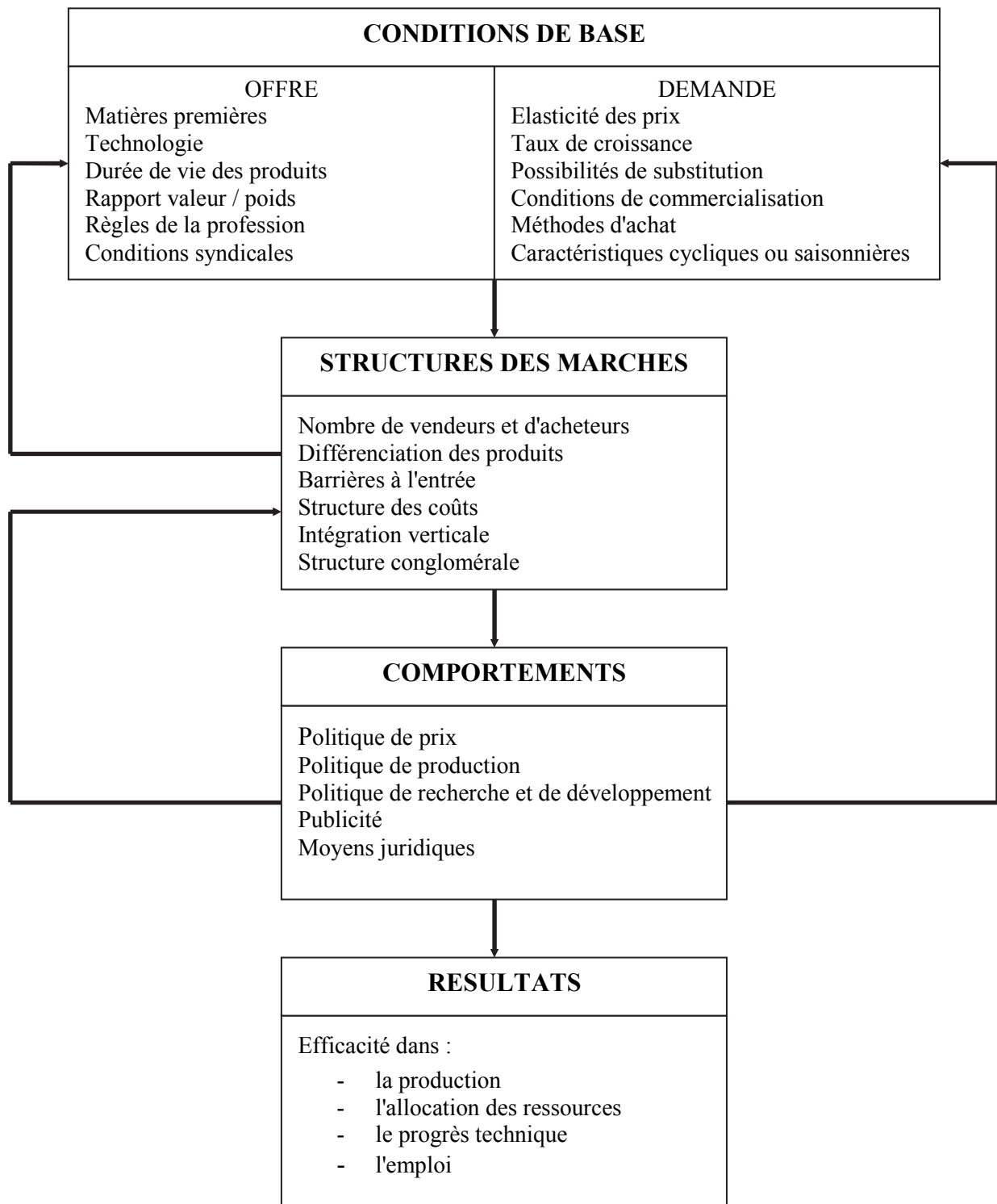
✓ Selon les boucles de rétroaction :

- la rentabilité élevée d'une industrie (P) favorise l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché, ce qui conduit à affaiblir la concentration ($P \rightarrow S$) ;
- le progrès technique (P) affecte les conditions de coûts et de la demande ($P \rightarrow CB$) ;
- les campagnes de publicité (C) agissent sur la demande ($C \rightarrow CB$) ;
- l'innovation (P) peut déterminer l'acquisition d'une position de monopole ($P \rightarrow S$), selon l'hypothèse néo-schumpétérienne.

¹¹⁷ Selon nous, pour être complet, deux boucles, traduisant l'impact des performances sur les conditions de base d'une part et les structures d'autre part, pourraient être ajoutées.

¹¹⁸ Le paradigme SCP est donc en fait un "quadriptyque". Cependant, il continue de manière traditionnelle à être désigné par le "triptyque" - de même qu'on ne parle pas du paradigme CB-SCP, mais du SCP.

Figure VI.1. - Le paradigme SCP



Source : Scherer, F. M. (1973). *Industrial Market and Economic Performance* (3e édition). Chicago: Rand MacNelly, p. 5.

2. - Le SCP et la restructuration comportementale

2.1. - L'intérêt du SCP pour une analyse de la restructuration comportementale

- Le premier intérêt du paradigme SCP, pour notre étude, qui concerne les restructurations comportementales, est de mettre les **comportements des unités au centre de l'analyse**, tout en s'intéressant aux structures (re-"structuration") et à leur environnement.
- Deuxièmement, cette grille d'analyse est adaptée à une **analyse sectorielle**, ou une analyse d'une "industrie", pour reprendre le terme utilisé à l'origine aux Etats-Unis. Cette approche se structure en effet, autour d'un produit ou groupe de produits, qui permettent de définir un jeu concurrentiel relativement homogène.
- Enfin, ce modèle vient à la rencontre de notre questionnement relatif aux **déterminants de la restructuration comportementale**. Les causalités répertoriées par le triptyque, et en particulier l'impact des conditions de base (CB) et des structures (S) sur les comportements (C), nous offrent un premier cadre de réponses quant aux origines du changement de comportement des unités productives. Le triptyque SCP nous offre un **cadre d'analyse globale** dans lequel sont listées et ordonnées les nombreuses variables en jeu. Les variables sont classées dans les différentes "boîtes" : les conditions de base (CB), les structures (S), les comportements (C) et les performances (P). Nous citons Barbet *et al.* :

"Il s'agit d'un guide d'analyse où chaque séquence peut être utilisée comme une "boîte à outils" dans laquelle on puise pour expliquer la structure industrielle." (1983, p. 13)

C'est ainsi, qu'une partie des déterminants de la restructuration comportementale listés dans le chapitre 3 (sous-chapitre 5), trouvent ici une proposition de catégorisation : les catégories (I) et (E) convergent vers les contenus des structures (S) et les conditions de base (CB). Pour reprendre les déterminants identifiés par la littérature¹¹⁹, la stabilité de l'environnement économique relève des conditions de base. Il en est de même des politiques industrielles et de la politique agricole, qui peuvent agir sur les structures et les comportements. Pour exemple, citons la possibilité offerte aux producteurs du secteur fruits et légumes, par la politique agricole commune, de se regrouper pour négocier les prix et les quantités vendues. Il s'agit d'un règlement (CB) qui donne la possibilité aux producteurs de modifier la structure du marché (S), pour obtenir un meilleur prix (P) ; nous avons la séquence (CB → S → P). Autre exemple, la bipolarité des unités détermine des comportements différenciés (S → P). Les incertitudes climatique, économique et politique (CB), jouent, sur les unités par des comportements d'aversion aux risques ; pour les minifundia, les conditions de base agissent de manière spécifique, par un comportement d'autoconsommation, qui rémunère les produits de l'exploitation à un prix supérieur à celui du marché ; la séquence est alors (CB → S → C → P). Nous observons surtout des causalités qui jouent dans le sens classique du paradigme SCP. Des causalités selon les boucles de rétroaction sont moins présentes. Citons, l'organisation des grands producteurs viticoles commerciaux en une interprofession sous la pression de l'acquis communautaire (CB → S), qui se traduit par une activité de conseil plus appuyée dans la formulation de la réglementation nationale vitivinicole (C → CB). La rareté des boucles de rétroaction montre une industrie à ses débuts de restructuration et peu encore mûre.

¹¹⁹ Cf. le chapitre 3 pour rappel.

Encadré VI.2. - Les développements de l'économie industrielle

L'économie industrielle (EI) a pour objet "*l'étude du système productif et des stratégies de ses composantes*" (Rainelli, 1989). Elle est née, au moment de la révolution industrielle et s'est développée surtout après la grande dépression de 1930, alors que les schémas théoriques existants ne pouvaient pas rendre compte de cette nouvelle réalité (Julien & Marchesnay, 1997). En s'intéressant aux structures productives, elle a permis de dépasser les limites des approches utilitaristes alors dominantes (Morvan, 1985b, 1989). Elle s'est particulièrement développée et illustrée dans le cadre de la politique antitrust américaine (Chevalier, 1989, 1990, 1995).

L'économie industrielle est donc une discipline récente. C'est en 1941 qu'elle a été reconnue comme relevant des sciences économiques par l'*American Economic Association* (Benzoni, 1991). Sa pénétration en France a été plus tardive. C'est à la fin des années 1960, qu'apparaît le premier ouvrage¹²⁰. Mais le véritable essor de l'EI en France se produit dans la deuxième moitié des années 1970 : l'ADEFI¹²¹ a vu le jour en 1976, la revue économique industrielle en 1977, le laboratoire du CNRS et le GRECO, en 1979 (De Bandt, 1986; Morvan, 1985b). Richard Arena (1999) distingue **trois périodes** dans le développement de l'économie industrielle en France.

La **première période** allant jusqu'au milieu des années 1980, fait écho de la domination du triptyque SCP dans le monde anglo-saxon. Elle est marquée, d'une part, par la reformulation critique du paradigme SCP et d'autre part, par la constitution d'un mouvement original, que certains auteurs désignent par "*l'école française d'économie industrielle*"¹²².

La **seconde période** est celle du recours massif aux outils de la microéconomie standard. Le courant dominant est alors celui de la nouvelle économie industrielle (NEI), dénommé également "*nouvelle organisation industrielle théorique*", "*théorie de l'organisation industrielle*" ou encore "*microéconomie industrielle théorique*". L'expansion de ce mouvement est telle que l'EI et la NEI sont souvent encore assimilées.

Cette attitude ignore, selon Arena, le passage à une **troisième phase** caractérisée par de nouvelles questions. Les signes de cette nouvelle étape sont multiples : l'individualisation des courants comme la théorie des jeux ou la théorie des contrats (initialement très liés à leur utilisation dans la NEI), le rapprochement de l'EI avec les courants évolutionniste et institutionnaliste, les réflexions sur les thèmes des conventions, de l'auto-organisation et de l'information / connaissance (Arena, 1999).

Aujourd'hui, l'EI est l'objet d'une profonde dichotomie, entre d'une part une tendance toujours plus formalisée à la théorisation et d'autre part, une dimension appliquée enracinée dans le SCP (Arena, De Bandt, Benzoni, & Romani, 1991). Le SCP relève de cette seconde tendance¹²³ ; il répond à notre souci de rendre compte des réalités et des spécificités des économies postsocialistes selon une approche positive.

¹²⁰ Il s'agit de l'ouvrage de Jacques Houssiaux, intitulé *Pouvoir de Monopole* paru en 1958. Il sera suivi en 1962, par *Dimension du Marché et optimum de production* de Jacques de Bandt.

¹²¹ Association pour le Développement des Etudes sur la Firme et l'Industrie

¹²² L'économie industrielle française a suivi un grand nombre de voies qui peuvent être regroupées autour des thématiques suivantes (De Bandt, 1986): l'organisation du système productif autour de grandes unités pertinentes (les groupes, les analyses sectorielles et les stratégies des acteurs), les logiques propres au système productif (les transformations et crises du système productif, les filières de production, l'insertion dans le système international et les politiques industrielles) et une série d'autres thèmes apparus plus tardivement au cours de cette première phase (les systèmes industriels régionaux, les PMI, la technologie et les nouveaux biens d'équipement, les modèles d'organisation et de développement industriel).

¹²³ L'approche propre au SCP s'oppose ainsi de ce point de vue, aux développements de la nouvelle économie industrielle (NEI).

D'un point de vue méthodologique, le triptyque SCP présente de nombreux atouts pour notre étude.

- Tout d'abord, il autorise une approche qualitative.
- Il a l'avantage d'être très **flexible**, au regard de l'optique prospective qui est la nôtre. Afin de caractériser une industrie, dans le cadre d'une étude de cas, il est possible de passer en revue l'ensemble des variables mentionnées et de retenir celles qui ont vraiment un pouvoir explicatif.
- L'organisation des variables en grandes catégories (CB-S-C-P) laisse la voie ouverte à des ajouts et des modifications *ad hoc*, pour une meilleure adéquation du modèle avec la réalité.
- Enfin, le caractère heuristique du paradigme SCP, bien mis en évidence par les travaux de Moati (Moati, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999a, 2000, 2001, 2002, 2003), offre un plan d'analyse et d'étude idéal¹²⁴.

Au cours des années 1970-1980, lorsque le paradigme SCP a été supplanté par la nouvelle économie industrielle (cf. l'encadré VI.2, page précédente, pour un historique du courant), de nombreuses critiques ont été formulées à l'encontre de ce premier. Nous allons montrer dans le paragraphe suivant, que les limites qui ont été mises en évidence, n'enlèvent rien de l'intérêt des réponses que le SCP est susceptible d'apporter à notre questionnement.

2.2. - Le SCP présente des limites peu contraignantes

Une première catégorie de critiques accuse le déterminisme excessif des relations entre les éléments du triptyque, ainsi que la pertinence des causalités (Rainelli, 1989). Mais c'est ignorer la dimension systémique du SCP, qui peut intégrer l'ensemble des causalités ($S \rightarrow C$), mais aussi ($C \rightarrow CB$) ou ($C \rightarrow S$), comme nous l'avons présenté dans les paragraphes précédents. On pourrait *de facto* davantage reprocher au SCP, comme le fait Morvan, son imprécision quant au choix de la séquence prioritaire (Morvan, 1985b). Pour notre étude, c'est justement cette liberté offerte par le cadre d'analyse, qui en fait son grand intérêt.

Une deuxième catégorie de reproches se réfère à l'excès de paramètres exogènes, *i.e.* les conditions de base, ensemble de facteurs extérieurs au secteur, considérés comme donnés (technologie, caractéristiques de la demande, etc.). Au service de notre problématique, il s'agit d'autant de place offerte aux variables *ad hoc*. Il est vrai que les relations intersectorielles sont ignorées comme les phénomènes de co-développement, de domination, les effets d'entraînement, l'hybridation des technologies, etc. Cependant, ces aspects ne constituent pas le sujet de nos préoccupations, notre échelle d'observation étant plus modeste.

¹²⁴ Moati soutient en effet qu'avant la vulgarisation de la grille SCP, les études sectorielles se réalisaient selon les plans suivants : 1. le marché, 2. les entreprises ou encore 1. l'offre, 2. la demande. Au contraire, la grille SCP permet de traiter successivement, dans des parties différentes : 1. les conditions de base, 2. les structures, 3. les comportements, et 4. les performances. Les conclusions de chaque partie permettent la formulation d'hypothèses pour la partie suivante.

Une critique majeure, formulée essentiellement par les adeptes de la théorie des jeux, est celle du manque de rigueur de l'outil SCP (Arena, 1991a). Entre la rigueur et la flexibilité du cadre d'analyse, nous avons préféré cette seconde, sachant que nous avons situé notre travail dans une phase, plutôt avancée, de "débroussaillage" empirique.

La critique la plus gênante pour notre étude, est celle du **caractère statique du modèle**. Le triptyque SCP est en effet peu adapté à l'analyse des dynamiques. Ce point est particulièrement gênant quand on étudie la dynamique des changements des comportements des unités productives. Les éléments de dynamique peuvent être apportés par des **modifications *ad hoc* des paramètres exogènes** (par exemple, le changement de la technologie, l'impact des fusions sur les structures) ou en terme de **statique comparative**. Ces moyens sont cependant de piètres substituts, quand on les compare à la fluidité du modèle évolutionniste. C'est cette limite majeure au paradigme SCP qui explique notre intérêt pour une fécondation du SCP avec l'approche évolutionniste, comme nous le détaillons dans la partie 4.

2.3. - Conclusions : les apports de SCP à notre objet d'étude

Le triptyque SCP autorise une analyse des restructurations comportementales (C), dans leur environnement. Il permet **une catégorisation des déterminants, ainsi que l'identification des liens de causalités entre les différentes catégories**.

D'autre part, **le SCP soutient une démarche exploratoire**, du fait d'un cadre global d'analyse et flexible, où des variables *ad hoc* peuvent être introduites.

Les diverses limites qui lui sont attribuées ne sont pas contraignantes pour notre recherche. L'absence d'un déterminisme fort des causalités, le nombre important de données exogènes et la faible rigueur du triptyque SCP sont en effet autant de marges de liberté offertes à notre approche heuristique. Il est vrai que nous n'utilisons pas le SCP dans sa forme normative, mais plutôt dans le même esprit que celui des premiers auteurs (approche positive) qui essayaient de comprendre les relations de causalités, entre des grandes catégories (CB), (S), (C) et (P).

Le cadre SCP présente cependant l'inconvénient d'être statique, alors que nous prétendons saisir l'évolution des comportements des unités de production vitivinicoles roumaines. Cette limite explique notre recours au courant théorique évolutionniste, comme nous le verrons dans la partie 4.

Dans ce sous-chapitre, nous venons de justifier en quoi l'approche SCP répondait à notre questionnement théorique. Dans le paragraphe suivant, nous nous intéressons plus particulièrement à l'approche filière ; nous montrons ses avantages et ses limites comparativement à l'approche SCP. Cette réflexion s'impose du fait de nos deux origines institutionnelles de travail : celle du laboratoire de Montpellier et celle de l'I.E.A. de Bucarest, où l'approche filière a été largement utilisée et développée.

3. - Le triptyque SCP versus l'approche filière

La notion de filière, bien qu'ancienne (cf. Adam Smith), est née sous sa forme moderne, aux Etats-Unis, grâce aux travaux de Davis et de Goldberg¹²⁵ sur l'agro-industrie, qu'ils ont proposé de découper en "tranches" par produit (Montigaud, 1992). Cette approche a été ensuite largement développée en France par Lauret, Montigaud, Soufflet, *etc.*

Cependant, l'approche filière ne fait pas l'unanimité et se confronte à la difficulté de bénéficier d'un statut de discipline générale (Morvan, 1985b). Il existe en effet, une grande variété de définitions et d'angles d'approches, qu'il faut sans doute relier à la diversité des utilisateurs : des économistes, mais aussi des politiciens, des consultants, des professionnels agricoles, *etc.*

Cette réalité explique qu'on s'arrête sur la, ou plutôt les définition(s) du concept de filière (paragraphe 3.1.), qui varient selon les angles d'approche (paragraphe 3.2). Nous verrons ensuite, au paragraphe 3.3, quels intérêts et limites présente l'approche filière pour notre objet d'étude, en comparaison avec les apports et les limites du SCP.

3.1. - La filière : définitions

Une première définition, généralement partagée de la filière, serait :
"L'idée générale à la base de la filière est celle d'une suite nécessaire d'états intermédiaires d'un bien ou même d'un service." (Rainelli, 1988, p. 234)

En première image, on peut donc préciser que la filière s'articule autour d'un produit (ou service) ou d'un groupe de produits (ou respectivement de services). D'autre part, elle prend en compte une succession d'activités :

*Production → Transformation → Distribution → Consommation*¹²⁶

Certains auteurs font un rapprochement avec le concept de chaîne de valeur, énoncé par Porter¹²⁷ dans son ouvrage *L'avantage concurrentiel* (Porter, 1986), dans la mesure où on intègre la chaîne de valeur de la firme dans un système de chaînes de valeur des firmes situées en amont et aval. Cependant, ce concept est défini à la base pour désigner l'organisation interne de l'entreprise. Les concepts portériens de "groupes industriels" ou encore de "*cluster*" semblent plus proches du concept français¹²⁸ (Julien & Marchesnay, 1997).

¹²⁵ Davis, J. H., & Goldberg, R. A. (1957). *A concept of agribusiness*. Boston (USA): Harvard University, Graduate School of administration ; Goldberg, R. A. (1968). *Agribusiness Coordination : a system approach to the wheat, soybean on Florida Orange Economics*. Boston (USA): Harvard University, Graduate School of administration.

¹²⁶ Dans l'approche filière, la séquence peut être considérée dans sa totalité ou de manière partielle.

¹²⁷ La chaîne de valeur propose un découpage des différentes opérations réalisées par une firme dans une industrie donnée en activités principales (logistique interne et externe, production, commercialisation-vente, services) et en activités de soutien (infrastructure de la firme, gestion des ressources humaines, développement technologique, approvisionnements).

¹²⁸ Selon Montmorillon, "*l'ouvrage de Porter marque l'irruption massive de l'économie industrielle dans les sciences de gestion*" (1987, p. 138). Pour plus de précisions quant aux correspondances entre les deux disciplines, on pourra se référer à l'article de Montmorillon ainsi qu'au livre de Chevalier (1995). A voir en

Afin de progresser dans la définition du concept de filière, nous avons relevé un échantillon de définitions (cf. l'encadré VI.3 ci-dessous).

Encadré VI.3. - Quelques définitions du concept de filière

"Une filière est [...] la représentation d'un ensemble différencié et structuré, centré sur un produit et relativement isolable au sein du système économique global. La filière inclut tous les stades par lesquels passe un produit, toutes les formes de production, d'échange et de consommation concernant le produit." (Lauret, 1983, p. 733)

"Une filière est un ensemble articulé d'activités économiques intégrées, intégration consécutive à des articulations en termes de marchés, technologies et capitaux." (Toledano, 1978, p. 67)

"Nous entendons par filière l'ensemble des activités étroitement imbriquées, liées verticalement par l'appartenance à un même produit (ou des produits très voisins) et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur. Ces filières sont composées de niveaux ou de fonctions reliées entre elles par des mécanismes et des institutions qui ont pour tâche de gérer et de coordonner l'ensemble. Certaines de ces fonctions plus puissantes que les autres constituent les centres de commandes à partir desquels surgissent et aboutissent les boucles de rétroaction permettant à la filière de fonctionner et de s'adapter." (Montigaud, 1992, p. 62)

"La filière est une succession d'opérations de transformation aboutissant à la production de biens (ou d'ensemble de biens) ; l'articulation de ces opérations est largement diffusée par l'état des techniques et des technologies en cours, et est définie par des stratégies propres des agents qui cherchent à valoriser au mieux leur capital." (Morvan, 1985a, p. 224)

"Une filière [...] est une abstraction, une représentation d'une partie de la réalité économique visant à mesurer, à comprendre, à expliquer la structure et le fonctionnement d'un certain champ. Ce champ correspond à un découpage opéré dans le système de production et d'échange afin d'isoler la partie concernée par un produit ou une famille de produits, toute cette partie et cette partie seulement. Une filière a une dimension macro-économique et un aspect exhaustif" (Lauret, 1983, p. 732).

La diversité des définitions appelle une explicitation des différents angles sous lesquels la filière peut être abordée. C'est ce que nous nous proposons de faire dans le paragraphe suivant.

3.2. - La filière : des angles variés d'approche

La filière, vue comme un outil d'approche de la réalité économique et industrielle, peut être appréhendée sous des angles très différents. Cette variété des approches peut s'expliquer par le fait que la filière est tantôt vue comme un instrument d'analyse, tantôt comme un instrument de gestion.

particulier le jeu des cinq forces concurrentielles de Porter éclairé par l'économie industrielle (Chevalier, 1995, pp. 13-15).

Sur la base de la littérature, nous distinguerons par la suite quatre champs d'utilisation du concept de filière (Barbet et al., 1983; Lauret, 1983; Montigaud, 1990, 1992; Morvan, 1985a; Perez, 1983; Rainelli, 1989; Toledano, 1978). La filière peut être ainsi vue comme :

- (1) un outil de description technico-économique ;
- (2) un moyen d'appréhender les politiques industrielles ;
- (3) une modalité de découpage et de hiérarchisation du système productif ;
- (4) un champ d'analyse des stratégies d'entreprises.

Nous allons développer successivement ces quatre approches.

3.2.1. - La filière en tant qu'outil de description technico-économique

La filière se définit ici au sein de l'espace technologique, où la production est : *"vue comme une suite d'opérations dont chacune constitue un stade aboutissant à la réalisation d'un produit nécessaire à la mise en œuvre de l'opération du stade suivant"* (Morvan, 1985a, p. 207).

Le concept rejoint en premier lieu la vision que peut avoir l'ingénieur des filières techniques, définie sur la base de caractéristiques physiques ou techniques du produit. En sciences agricoles, il fait écho à la notion "d'itinéraire technique", qui désigne l'ensemble des opérations nécessaires à l'obtention du produit final. Il peut s'élargir d'une vision technique (relative à l'ensemble des procédés), à une vision technologique (qui concerne la mise en œuvre sociale de la technique : les procédés et les structures de production). L'accent est alors mis sur la cohérence technico-économique du système.

Sous cet angle de définition, l'approche filière autorise l'analyse des innovations et de leur diffusion. Relativement à cette thématique, on pourra se référer à la typologie de Pavitt¹²⁹ ainsi qu'à la synthèse effectuée par Quelin (1991). La diffusion des innovations est favorisée autant par la proximité technique qu'organisationnelle.

3.2.2. - La filière pour l'appréciation des politiques industrielles

La filière désigne à ce niveau une stratégie industrielle impulsée par les pouvoirs publics afin d'améliorer les indicateurs quantitatifs, par exemple : la défense de l'emploi, la réduction des déficits commerciaux. Elle a clairement une dimension macroéconomique. Selon Lauret (1983), les études de filière se sont multipliées parallèlement au développement du phénomène d'intégration verticale, qui est apparu dès le milieu du XIX^e siècle, et s'est renforcé surtout, dès les années 1930 aux Etats-Unis, dès 1955 en France et dès 1950 dans les PECO.

En France, une politique explicite de filières, les "filières de la nation", a été définie dans les plans quinquennaux, en particulier entre 1966-1970 et 1970-1975 (Gabet, 1981; Jacquemin & Rainelli, 1984; Mistral, 1980). Les filières de l'aéronautique et de l'électronique ont particulièrement bénéficié de soutien dans ce cadre.

¹²⁹ Pavitt, K. (1984). Sectoral Patterns of Innovation : Towards a Taxonomy and a Theory. *Research policy*, 13, 343-373. Pavitt distingue (1) les activités dominées par l'offre (agriculture, BTP, etc.) qui se caractérisent par le recours à la technologie externe *via* les consommations intermédiaires et les biens d'équipements ; (2) les secteurs à forte intensité capitaliste (verre, sidérurgie, production de masse, etc.) qui produisent de l'innovation et ; (3) les secteurs à haute technologie.

"On peut assimiler à une politique de filière toute décision étatique dont l'objectif a pour but de structurer son système productif autour d'une, ou plusieurs, articulations de technologies qui lui permettent d'atteindre le maximum d'objectifs macroéconomiques, socioéconomiques ou même géopolitiques." (Barbet et al., 1983, p. 45)

Boubil distingue, parmi les filières stratégiques pour un pays : (1) les filières d'entraînement, qui diffusent les progrès techniques dans tout le système productif ; (2) les filières de souveraineté, qui permettent de se soustraire aux contraintes extérieures sur le long terme ; (3) les filières d'indépendance, qui équilibrent la balance commerciale¹³⁰.

Si la première définition se réfère à un sous-ensemble bien délimité, au niveau micro- (voire méso-)économique, la notion de filière pour les politiques industrielles insiste sur la cohérence d'ensemble à un niveau mésoéconomique.

3.2.3. - La filière : modalité de découpage et de hiérarchisation du système productif

La filière est vue ici comme un sous-ensemble de l'ensemble macroéconomique, tel qu'appréhendé par les matrices de Léontieff, les tableaux d'entrées-sorties ou les tableaux d'échanges interindustriels. Ce concept complète, en comptabilité nationale, les notions de secteur et de branche ; des activités qui ont des relations fortes d'achat et de ventes sont supposées appartenir à la même filière. H. Aujac est considéré comme le premier auteur à s'être intéressé à ces aspects, en France. Le système productif national se divisait ainsi en une vingtaine de filières (Monfort, 1983).

Il s'agit ici de hiérarchiser les différentes composantes du *"système productif en fonction de leurs relations d'échanges ou tout au moins de définir les degrés relatifs d'influence des branches les unes sur les autres"* (Toledano, 1978, p. 68). Cela peut conduire à la mise en évidence des effets de domination, des pôles de croissance à la Perroux¹³¹ (encore appelés "industries industrialisantes"), de dépendance d'une activité de l'étranger, de la diffusion des gains de productivité et de l'innovation, etc.

Morvan (1991), dans le chapitre de son livre *Fondements d'économie industrielle*, qui porte sur le système productif, illustre bien cette approche

3.2.4. - La filière : champ d'analyse des stratégies d'entreprises

A l'opposé de l'approche précédente, cette définition relève d'une approche microéconomique. La filière est ici considérée comme le lieu de déploiement des stratégies des agents du système productif (les comportements du triptyque SCP), de leurs déterminants et des rapports qu'ils entretiennent entre eux et avec leur environnement.

La filière est une façon de rendre compte de l'existence d'un espace privilégié pour les entreprises, *i.e.* d'un environnement incluant : les fournisseurs amont, les clients aval, les marchés, les circuits de distribution, les prescripteurs externes, les concurrents, l'administration, etc.

Cette vision de la filière est particulièrement appropriée pour aborder la problématique de la qualité (Soufflet, 1994) ou les modes de coordination verticale (Montigaud, 1990, 1992;

¹³⁰ Boubil, A. (1977). *Le socialisme industriel*. Paris (FRA): PUF.

¹³¹ Cf. Perroux, F. (1973). L'effet d'entraînement : de l'analyse au repérage quantitatif. *Economie appliquée*, 2,3,4.

Soufflet, 1995; Terpend, 1997)¹³². Elle est aussi l'espace privilégié des stratégies dites de filière, ayant pour but de maîtriser les approvisionnements et débouchés, de garder le contrôle technique et financier sur toutes les étapes de la transformation et de bénéficier des profits générés à certains stades (Barre, 1998; Koulytchizky, 1983, 1985; Lorenzi & Truel, 1980-81).

3.2.5. - Convergences avec notre approche

Si nous nous rapportons à notre questionnement de thèse, qui est relatif aux déterminants et aux modalités des comportements de restructuration des unités postsocialistes vitivinicoles, il apparaît que la dernière vision de la filière (qui se rapporte aux stratégies d'entreprises), est celle qui se rapproche le plus de nos préoccupations. Le contenu et la méthodologie d'une telle étude de filière sont décrits dans l'encadré VI.4 ci-dessous.

Encadré VI.4. - Les étapes de la filière

Selon Montigaud et Terpend, une étude de filière comprend, de manière non exhaustive, les étapes suivantes (Montigaud, 1990, 1992; Terpend, 1997) :

- esquisser la toile de fond des grandes tendances à l'œuvre. Par exemple pour la filière française des fruits et légumes, il s'agit d'une grande distribution de plus en plus puissante, d'un consommateur de plus en plus exigeant, etc. ;
- définir les limites de la filière : produits retenus, les différentes phases techniques à délimiter sur le plan vertical (hauteur), horizontal ou de la largeur (les sous-systèmes étudiés), du volume ou de l'épaisseur (la diversité des activités des acteurs), ainsi que des espaces géographique et temporel considérés ;
- construire un schéma regroupant les acteurs aux différents niveaux de la filière : production, transformation, commercialisation, distribution, marchés domestiques ou internationaux ;
- identifier les différents sous-systèmes selon la localisation géographique, les conditions de l'environnement, etc. (cf. pour plus détails, l'encadré suivant sur les sous-systèmes). On peut citer l'exemple mentionné par Kydd & alii de la filière de maïs au Cameroun, composée par une sous-filière vivrière, où la production s'effectue sur des terres peu fertiles, et la commercialisation par des coopératives sur le marché intérieur et externe. A l'opposé, la production de maïs localisée sur des terres fertiles est contractée par des *traders* privés et est destinée principalement à l'alimentation animale (Kydd, Pearce, & Michael, 1996) ;
- calculer les coûts et les revenus par sous-système ;
- identifier les contraintes ou les goulets d'étranglement et faire des propositions d'innovations institutionnelles et technologiques pour les lever. Une grande variété de limites peuvent être identifiées : la nature des technologies utilisées, l'accès au crédit, la différenciation des produits, les préférences des consommateurs, les aspects culturels, etc.

Cependant, malgré cette convergence de notre objet d'étude et l'intérêt du concept de filière, nous allons voir, dans le paragraphe suivant, pourquoi l'approche filière, vue en tant que champ d'observation des acteurs publics et privés, n'a finalement pas retenu notre choix pour la construction d'un cadre explicatif du changement comportemental en économie postsocialiste.

¹³² Par contre, l'approche filière est inappropriée pour aborder les entreprises diversifiées et les firmes multinationales. D'autres outils doivent être alors mobilisés (cf. les travaux de Roland Perez par exemple).

3.3. - Intérêts et limites du concept de filière pour notre étude

3.3.1. - Les intérêts de l'approche filière

L'approche filière présente tout d'abord l'intérêt d'être originale, en ce qu'elle s'intéresse au niveau intermédiaire, entre les dimensions micro et macro. Elle s'inscrit dans les tentatives de construction d'une nouvelle discipline : la mésoéconomie (Lauret & Perez, 1992)¹³³.

Elle permet d'approfondir les aspects de la production. Au-delà de la "*farm-gate*", existe une série d'acteurs qui sépare le producteur du marché et qui influe sur son comportement :

"major production constraints often lie beyond the farm gate, and marketing and processing problems are frequently a result of coordination problems between different levels of the system." (Kydd et al., 1996)

La filière permet ainsi de prendre en compte une série d'aspects particuliers, comme le processus de formation des coûts et du prix, l'existence de rapports de force dans le système productif¹³⁴, les aspects dynamiques en général (Morvan, 1985a) et la dynamique du progrès technologique en particulier.

L'approche française de filière pose un accent particulier sur les **conditions de base** et **l'environnement structurel** des entreprises. Lors de notre utilisation de la grille SCP pour notre étude, nous veillerons à bien intégrer l'existence de forces en amont et en aval de la filière, dans les conditions de base du SCP, comme autant de déterminants des comportements des unités de production, qui constituent l'objet central à notre étude. De manière synthétique, Barbet traduit notre propre conception des conditions de base (CB) :

"traditionnellement, les CB intègrent l'ensemble des contraintes "exogènes" et environnementales qui jouent aussi bien du point de vue de l'offre que de la demande : les caractéristiques technico-économiques des processus de production et des produits fabriqués, l'évolution quantitative et qualitative de la demande, les contraintes institutionnelles et syndicales, ou bien encore la situation amont ou aval de l'industrie, etc." (Barbet et al., 1983, p. 30)

Enfin, la filière est un **outil très flexible, qui permet une connaissance fine du terrain**. Le développement de l'économie industrielle en France s'est en effet effectué de façon plus empirique que dans les pays anglo-saxons, en rupture avec la théorie microéconomique (Morvan, 1989). L'approche filière repose sur une relecture de Marshall, plus respectueuse de son souci des réalités et de sa méfiance du "trop de théories" qui éloigne des réalités (Barbet et al., 1983; Maricic, 1991). D'ailleurs, il est difficile de trouver un équivalent anglais au terme de filière¹³⁵. La flexibilité de l'outil dont nous parlons ici est la : "*capacity for adapting analysis to meet the needs and objectives of a given study*" (Kydd et al., 1996). Il s'agit donc d'un instrument qui peut se modeler pour répondre à une question donnée, en offrant un

¹³³ La mésoéconomie comprend les objets d'études se situant au niveau intermédiaire : les filières et les réseaux technico-économiques, les structures industrielles et financières, les firmes multinationales et les groupes monopolistiques, les territoires (par exemple, les districts industriels), etc.

¹³⁴ Les rapports de force peuvent être mis en évidence, en analyse dynamique, via l'étude de l'évolution dans le temps des marges détenues par chaque opérateur.

¹³⁵ En anglais, les termes suivants sont alternativement utilisés : *commodity system, commodity chain, commodity industry* (Kydd et al., 1996; Kydd, Pearce, & Michael, 1997) ou encore *producer-consumer chain, production and trade networks* (Terpend, 1997) ou même plus simplement *industry* (Lauret, 1983), ou *industrial column* (Julien & Marchesnay, 1997).

champ d'observation systémique (Lauret, 1983). Cette approche n'est pas sans rappeler le concept de "Domaine d'action stratégique" des analyses *marketing* (cf. Strategor, 1997). Elle s'insère tout à fait dans l'esprit de l'économie industrielle française, soucieuse de rendre compte des réalités industrielles (cf. le bilan des douze années d'existence de la revue d'économie industrielle, De Bandt, 1990). En particulier, l'approche filière conçoit l'existence de sous-systèmes ou de sous-filières aux caractéristiques très différenciées, comme le synthétise le tableau VI.1 et le décrit l'encadré VI.5, ci-dessous.

Tableau VI.1. - Une typologie des sous-systèmes de la filière

Sous-système	Types d'unités productives	Types de relations entre les unités productives
Industriel	<i>Entreprises industrielles</i>	<i>Relations contractuelles</i>
Semi-industriel	<i>Entreprises industrielles familiales</i>	<i>Relations de marché</i>
Artisanal	<i>Entreprises artisanales</i>	<i>Relations de gré à gré</i>
Autarcique	<i>Unités en autoconsommation</i>	<i>Relations nulles</i>

Encadré VI.5. - Description des sous-systèmes de la filière

Montigaud distingue quatre sous-systèmes, constitutifs de la largeur de la filière (Montigaud, 1990, 1992). Chaque sous-système se caractérise par des types d'unités productives différentes ainsi que des relations spécifiques entre elles. Ces quatre sous-systèmes sont récapitulés dans le tableau VI.1.

Ce découpage de la filière rejoint en partie la typologie proposée par Labonne¹³⁶ (1985) :

- la sous-filière d'autosubsistance : assure la satisfaction par la famille paysanne de ses propres besoins, repose sur des techniques traditionnelles de production, de stockage et de transformation. Elle s'appuie sur peu ou pas de capital. Les unités sont de petite taille et les ventes à l'extérieur sont occasionnelles "motivées plus par le besoin de monnaie que par le niveau de prix offert". Les informations échangées concernent la famille ;
- la sous-filière artisanale : est basée sur des échanges de proximité (moins au sens de distance géographique entre les acteurs qu'en termes de capacité pour un opérateur à contrôler un certain espace). Cette filière a pour but de satisfaire la demande locale. Elle repose sur peu de capital et mobilise des techniques simples ainsi que des agents de taille petite et moyenne. Beaucoup d'informations y circulent mais elles ne sont pas "centralisables" (i.e. elles s'effectuent via des contacts personnels) et reposent sur les contacts personnels. Ce sous-système est souple et indépendant. Il se situe sur les plans local et national ;
- la sous-filière industrielle : elle est le cadre d'échanges lointains, sur des marchés nationaux et internationaux. Elle est destinée à satisfaire la consommation nationale de masse (essentiellement une consommation urbaine) ou fournir des biens en quantité importante via l'utilisation de techniques modernes, exigeantes en capital et en main d'œuvre. L'information qui y circule est pauvre mais "centralisable".

En conclusion, la filière, vue comme un champ d'analyse des acteurs privés et publics, est un **instrument d'analyse économique appliquée (Labonne, 1985)**, qui relève d'une approche positiviste.

¹³⁶ Si le découpage proposé par Montigaud repose sur des analyses effectuées en France, la vision de Labonne relève d'une approche et sensibilité "développement".

"Les filières n'existent pas en tant que telles. Elles sont une construction de l'observateur, comme tout niveau intermédiaire [...]. L'analyse des filières ne nous semble pas déboucher sur une classification unique qui devrait s'imposer aux dépens des autres. A la vision d'un ensemble technologiquement prédéterminé de filières, s'oppose l'idée que pour un ensemble donné d'activités, peuvent coexister plusieurs lectures, selon l'acteur concerné [...]. Les filières ne trouvent leur signification qu'en fonction des stratégies qu'elles rendent possibles" (Jacquemin & Rainelli, 1984, pp. 380-381).

La flexibilité permise par l'approche filière est celle d'une grille de lecture non prédéterminée. Cette souplesse a cependant des contreparties gênantes, comme nous allons le voir ci-après.

3.3.2. - Les limites de l'approche filière

La filière présente deux difficultés fondamentales, citons :

"la première est le repérage des filières, la seconde le couplage des filières avec une théorie du fonctionnement du système économique" (Jacquemin & Rainelli, 1984, p. 389).

La première est liée à la légitimité méthodologique du découpage opéré dans le système productif, la seconde, plus profonde est que l'approche filière n'a pas de contenu théorique :

"la notion de filière, invoquée longtemps dans l'étude concrète des secteurs (électronique, textile, agrochimie...) est à la recherche d'un contenu théorique [...]. La filière ne constitue pas encore un concept économique" (Barbet et al., 1983, pp. 41, 46).

Du fait de sa flexibilité, l'approche filière implique des choix méthodologiques délicats, citons entre autres : le degré de finesse de lecture du réel, les limites de la filière, la nature et les critères des typologies. Sa logique repose également sur l'existence d'une certaine linéarité ; ainsi les phénomènes plus complexes, comme les participations financières croisées, l'existence de *clusters*, de relations interindustrielles, sont difficilement pris en compte. De même en est-il de l'environnement macroéconomique, des institutions et des autres variables macro. Le concept de filière s'avère ainsi difficile à manier. En résumé :

"La filière est un terme [...] utilisé davantage pour marquer une intention qu'une méthode (Lauret, 1983). Elle ne suffit donc pas à définir une approche, une méthode, à constituer une problématique." (Lauret, 1990)

Les économistes qui utilisent l'approche filière dans leurs travaux scientifiques, recourent à des corpus théoriques complémentaires. Ainsi Lauret (1983) revendique-t-il une triple ascendance théorique de la filière : une ascendance classique (Mirabeau, Turgot et Quesnay), une marxiste (les rapports de pouvoir entre la production agricole et les industriels) et enfin, une systémique. L'analyse de la filière en termes de système¹³⁷ est sans doute la plus développée. C'est l'approche adoptée par exemple par Jean-Claude Montigaud (cf. l'encadré VI.5). Selon cet auteur, la filière est un système puisqu'elle présente des objectifs (satisfaire le consommateur), des fonctions pour répondre aux objectifs, des institutions et des mécanismes permettant aux fonctions de s'exercer (Montigaud, 1992). Cependant, selon lui, la filière n'en reste pas moins qu'une "méthode générale d'investigation". Il a proposé dans sa thèse, puis développé au cours de sa carrière de chercheur, une grille de lecture théorique du secteur des

¹³⁷ Un système peut être défini comme un ensemble d'éléments en interaction, ensemble présentant une certaine cohérence et un certain degré d'autonomie (cf. Lapiere, 1992). Ainsi l'existence d'un "objectif" peut être attribué au système ainsi qu'une série de mécanismes de régulation.

fruits et légumes en France, à partir de l'approche systémique filière, complétée par la "*market structure analysis*" (le triptyque SCP), les théories du management et des organisations (Montigaud, 1990, 1992, 2002).

En résumé de notre paragraphe sur les limites et intérêts de la filière, il apparaît que l'approche filière est flexible et apte à permettre l'observation d'un grand nombre de situations de terrain. Cependant, la difficulté méthodologique d'en dessiner les limites et l'absence d'un véritable fondement théorique ont abouti à des approches très diverses, qui ne permettent pas de comparer les résultats entre eux. C'est ainsi que les organismes de recherches français (INRA, CIRAD) ainsi que les bailleurs de fond insistent régulièrement sur la mise au point d'un cadre méthodologique plus cohérent et unifié (Kydd et al., 1996).

3.4. - Conclusions : la filière *versus* la grille SCP

Nous constatons de profondes convergences entre notre approche, que nous souhaitons enracinée dans les faits de terrains (selon une approche positive), et l'outil filière, dont la flexibilité en autorise une lecture très fine. De plus, la grille de lecture "filière" laisse la place à un grand nombre de variables explicatives des déterminants des comportements des acteurs. Cependant, les variables en question ne nous apparaissent pas être aussi clairement répertoriées et classées que dans le triptyque SCP.

Si la flexibilité de l'approche filière est plus grande que celle du paradigme SCP, elle se traduit par un manque d'unité méthodologique et théorique (Kydd et al., 1996). Au contraire, le triptyque SCP nous offre à la fois une certaine flexibilité ainsi qu'une unité méthodologique et théorique. C'est pourquoi, nous avons préféré pour notre étude, une approche SCP à celle filière. **Nous retiendrons cependant de cette dernière, l'importance à accorder aux conditions de base, ainsi que la possibilité de découper une industrie en sous-systèmes** (selon l'encadré VI.5), qui met en évidence la nature possible des polarités au sein d'une industrie, en ligne avec notre hypothèse "H4" relative à la bipolarité de la restructuration comportementale.

Maintenant que nous avons fait le choix d'une approche méthodologique, en faveur du triptyque SCP, il reste à dépasser son caractère statique via une combinaison avec l'approche évolutionniste. C'est l'objet du sous-chapitre suivant (partie 4). Le sous-chapitre 5 présentera ensuite notre modèle qualitatif de la restructuration comportementale.

4. - Vers un modèle dynamique d'analyse de la restructuration postsocialiste

Du côté de la théorie évolutionniste, nous avons un cadre d'analyse dynamique des comportements, mais avec des déterminants vagues, du côté du paradigme SCP, nous avons une catégorisation des déterminants plus précise mais un cadre statique. La question est ici de faire converger le triptyque SCP avec l'économie évolutionniste en un modèle explicatif des comportements économiques des unités postsocialistes. C'est pourquoi, nous allons nous arrêter, au premier paragraphe, sur les points de convergences entre les deux approches, tels que soulignés par Philippe Moati, avant de présenter, au paragraphe 4.1., son modèle qualitatif. Après un commentaire sur les apports de la grille de Moati pour notre approche (paragraphe 4.3), nous l'adapterons aux spécificités des unités postsocialistes (4.4).

4.1. - Les points de convergences du SCP et de l'approche évolutionniste

Afin de faire la synthèse entre la théorie évolutionniste et le paradigme SCP, nous nous sommes reposés sur les travaux de Philippe Moati, qui propose une fusion entre les deux *corpus* en un modèle original, qu'il utilise pour ses études sectorielles (Moati, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999a, 1999b, 2000, 2001, 2002, 2003). D'autres auteurs ont également fait un rapprochement entre l'économie industrielle et la théorie évolutionniste, en démontrant ainsi la profonde compatibilité. Citons en particulier, les liens entre l'approche filière et les trajectoires d'innovation, illustrés par Dosi (1988b) ou encore Montaigne, qui a défini sur cette base, le concept de filière d'innovation (Montaigne, 1991, 1993; Montaigne, 1996, 1997a).

Moati souligne l'existence de deux points de convergence entre les deux approches.

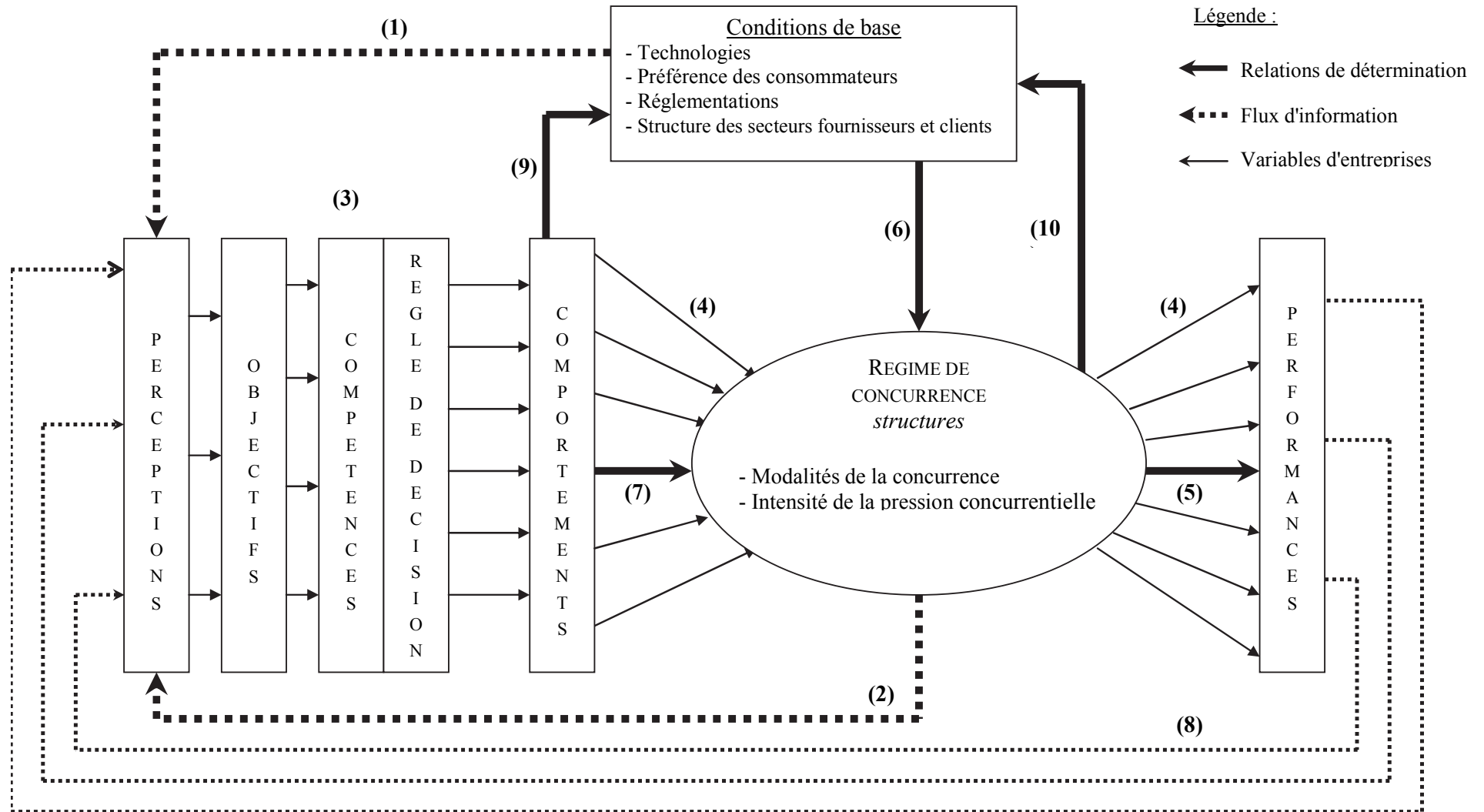
- Tout d'abord, le SCP et la théorie évolutionniste placent au centre de leur réflexion, les unités économiques, et plus précisément leurs comportements (C).
- D'autre part, les deux grilles proposent une série de déterminants de ces comportements. En particulier, elles intègrent l'existence de variables externes à l'entreprise ; tandis que la théorie évolutionniste évoque l'environnement de sélection pour filtrer les comportements, le SCP met en avant la concurrence et les structures (S). Comme le précise Moati lui-même :

"l'approche évolutionniste renouvelle la manière de penser les mécanismes concurrentiels et la dynamique des structures économiques." (Moati, 1999b, p. 280)

Comme nous pouvons le voir sur la figure V.2, page suivante, Moati propose une grille d'analyse qui place au centre les comportements. Le point de jonction entre les deux approches s'effectue *via* les structures, dont la portée s'élargit à l'environnement de sélection des évolutionnistes, sous la dénomination de "régime de concurrence". La relation de détermination des structures sur les comportements du SCP est substituée par une relation d'information : les unités économiques interprètent la nature du régime de concurrence et adoptent un certain comportement, qui, sélectionné par le régime de concurrence, révèle les performances. La marge de liberté des unités économiques est ainsi respectée. Les boucles de rétroaction du SCP apparaissent toutes sur le nouveau schéma, partagées entre des relations de détermination, d'information et des mécanismes de l'entreprise.

Nous proposons de passer en revue dans le paragraphe suivant, l'ensemble des éléments présentés dans le schéma proposé par Moati (figure V.2, page suivante).

Figure VI.2. - Approche évolutionniste du paradigme SCP : le schéma de Moati (1998)



4.2. - Le schéma de Philippe Moati

Les conditions de base (CB) et le régime de concurrence sont traités par les entreprises comme des informations relatives à leur environnement (flèches 1 et 2). Leur analyse conduit l'entreprise à adopter un certain comportement. A ce stade, des comportements très divers peuvent être observés pour un même fait extérieur, du fait de la variété des interprétations liées à la nature cognitive des entreprises. Selon Moati, celles-ci se distinguent par leurs perceptions de l'environnement, la nature des objectifs qu'elles poursuivent, leurs compétences, et enfin, les règles de décision (bloc 3) :

"La théorie évolutionniste a largement décrit la nature idiosyncratique des compétences, qui se développent de manière cumulative dans l'entreprise, en combinant les dimensions individuelles et organisationnelles et qui contiennent une large composante tacite constituant un frein puissant à leur diffusion [...]. Au total, chaque entreprise, en fonction de ses compétences spécifiques, et selon ses propres routines de prise de décision, adopte les comportements qui lui semblent les plus à même d'atteindre ses objectifs étant donnée la spécificité de sa représentation de l'environnement" (Moati, 1999b, pp. 288-289).

Les comportements sont ensuite sélectionnés par le régime de concurrence, révélant ainsi les performances (4). Le **régime de concurrence** se caractérise par deux éléments :

- les **modalités de la pression concurrentielle** : il s'agit des critères de sélection, qui définissent la nature des avantages compétitifs nécessaires à la prospérité des unités ;
- l'**intensité de la pression concurrentielle** : elle mesure le degré de sélectivité de l'environnement. Elle permet de qualifier le degré de tolérance de l'environnement à l'égard d'une compétitivité insuffisante ou des comportements inadaptés.

Les comportements, filtrés par le régime de concurrence, se caractérisent ainsi par un vecteur de critères de performances (5). Les qualités à réunir par les entreprises pour franchir avec succès l'épreuve de sélection dépendent des environnements :

"Ainsi il n'existe pas de compétitivité en soi, mais une compétitivité relative à certaines modalités de concurrence" (Moati, 1999b, p. 290).

Le régime de concurrence est déterminé par :

- des variables exogènes (6) comme les conditions de base (par exemple la réglementation, les préférences des acheteurs). On retrouve ici le lien classique du triptyque S-C-P : les conditions de base déterminent les structures : (CB → S) ;
- des variables endogènes (7) : *via* le comportement des entreprises, elles agissent indirectement par la confrontation des comportements individuels (rivalité interentreprises) et directement, par des stratégies de contrôles (C → S), par exemple suite à l'adoption de comportements collusifs.

Les entreprises ajustent leur comportement, en fonction des performances, ou du moins, ce qu'elles en perçoivent (8).

Une dimension dynamique est conférée au schéma par plusieurs éléments :

- au niveau de la capacité d'adaptation des entreprises : la permanence de mauvaises performances se conclue par le retrait et redéploiement de l'entreprise ou par la faillite ;
- au niveau du régime de concurrence : celui-ci est automatiquement modifié par la nature des performances des entreprises, *via* le nombre d'entreprises restant en compétition, leurs parts de marchés, la hiérarchie des positions (7). A noter qu'une entreprise n'ayant pas changé son comportement peut se trouver en situation de plus en plus difficile du fait de la modification des modalités de concurrence *via* le comportement des autres entreprises.

Les unités dynamisent également le schéma par leurs stratégies. Elles peuvent agir sur :

- les conditions de base (9) : les entreprises peuvent souhaiter modifier leur environnement, par exemple par une action sur les préférences des consommateurs, citons : les actions de promotion, l'éducation des consommateurs par des dégustations ou par la revue *Revista vinurilor* (revue des vins) en Roumanie, des innovations radicales, l'exercice de pressions en vue du changement du cadre réglementaire ;
- le régime de concurrence : adoption de comportements collusifs (7) ;
- les structures : mise en place des barrières à l'entrée (7)¹³⁸.

Les conditions de base, peuvent être soumises à des modifications d'origine :

- exogène : une rupture technologique suite à une découverte scientifique (avec éventuellement changement de paradigme), l'évolution des modes de vie, le changement du cadre réglementaire, un choc conjoncturel, etc.
- endogène : par le jeu de la trajectoire technologique à l'intérieur d'un même paradigme technologique, la modification du comportement des acheteurs en réaction à l'évolution de l'offre (10).

4.3. - Commentaires sur les apports de la grille de Moati

Dans ce paragraphe, nous regardons quels sont les apports de la grille de Moati, à chacun des corpus : le SCP tout d'abord, puis la théorie évolutionniste.

La grille de Moati permet de dépasser certaines limites du triptyque SCP, telle son absence de dynamisme. Sa synthèse avec l'approche évolutionniste se traduit par une focalisation sur les comportements, qui ne sont plus déterminés mécaniquement par les conditions de base et les structures, mais dépendent de trajectoires d'apprentissage. Le maillon central logique est donc : Hétérogénéité des comportements → Sélection → Hétérogénéité des performances → Révision des comportements (Moati, 1999b, p. 286).

La séquence proposée par Moati met en évidence également les possibilités d'échec des entreprises, suite à une inadéquation des comportements des entreprises au régime de concurrence. La séquence, animée de manière chronologique laisse la possibilité de lire les trajectoires des entreprises, ce qui n'est pas le cas du paradigme SCP pour lequel existe une grande ambiguïté quant à la nature des déterminations et à leur temporalité. Ainsi le simple fait pour une entreprise de "rester dans le secteur" peut-il être considéré comme une performance, par rapport à un régime de concurrence donné. Cette grille permet d'envisager la coexistence d'unités aux performances très inégales, avec des entreprises en déclin et en sortie (*exit*) de l'industrie.

¹³⁸ Moati, dans son schéma, a substitué les structures par le régime de concurrence. Cependant, les deux concepts ne sont pas strictement équivalents. Ainsi, les structures des secteurs fournisseurs et clients, apparaissant traditionnellement dans la rubrique structure, ont-elles été consignées sur le schéma dans les conditions de base. Quant aux barrières à l'entrée, non explicitées sur le schéma, nous pensons qu'elles font partie du régime de concurrence, dans le sens où il s'agit d'un critère supplémentaire à remplir par l'entreprise pour subsister dans le secteur. Ainsi, la taille, l'accès aux financements (et la contrainte budgétaire) peuvent-ils être définis, selon nous comme des critères de sélection.

Cette possibilité ne se retrouve pas dans le SCP où, lorsque les structures déterminent les comportements, on suppose :

- soit que les entreprises sont dotées d'une rationalité substantive et de toute l'information et donc se comportent instantanément de manière optimale ;
- soit qu'il existe un processus d'ajustement entre deux comparaisons statiques du modèle. Cependant, les unités qui n'arrivent pas à s'ajuster n'apparaissent nulle part.

Nous relevons que le schéma proposé par Moati, bien qu'intégrant le SCP, reste évolutionniste, tant au regard des concepts mobilisés (les compétences, les comportements, la sélection, etc.) que dans l'esprit, comme le démontre l'encadré VI.6.

Encadré VI.6. - Les caractéristiques de la vision évolutionniste selon les auteurs

D'un point de vue général, Nelson (1995) affirme qu'une approche est évolutionniste dans la mesure où :

- *l'on peut observer une ou plusieurs variables se modifier dans le temps et que l'on en recherche les raisons explicatives ;*
- *les raisons du changement sont le hasard, ainsi que des mécanismes spécifiques et orientés ;*
- *il existe de fortes tendances inertielles, qui assurent la continuité du processus ;*
- *il n'y a pas d'évolution vers une finalité donnée.*

Pour Dosi (1991b), être évolutionniste, c'est envisager :

- *un monde plein d'opportunités, dont seule une partie est exploitée ;*
- *des comportements non maximisateurs et des situations de déséquilibre.*

Paulré (1997), qualifie d'évolutionniste, sous une conception étroite, toute démarche qui s'inspire des principes d'analyse de la sélection naturelle et de l'évolution en biologie. Sous une conception plus large, il considère qu'étudier l'évolution d'un système, ses lois de transformation et les régularités qui se manifestent dans les changements, relève d'une vision évolutionniste.

Au regard de la théorie évolutionniste, la grille de Moati permet d'affiner la nature de l'environnement des unités, mais davantage encore, de dépasser une des critiques majeures qui lui est adressée, à savoir qu'elle ne présente qu'une vision partielle de la firme et n'intègre pas les changements qui interviennent au niveau de l'environnement des unités économiques (Durand & Quelin, 1997; Weinstein & Coriat, 1996, 1999). La grille de Moati donne une autre vision de l'environnement, qui intègre également les structures de marché.

Dans le paragraphe suivant, nous regardons si la grille de Moati est adaptée à l'analyse des unités postsocialistes. Nous verrons comment adapter la grille afin qu'elle prenne en compte les spécificités de la transition.

4.4. - Notre grille d'analyse des restructurations comportementales postsocialistes

Afin d'être plus fidèle aux concepts évolutionnistes et d'éviter l'accumulation de référentiels théoriques, nous avons proposé une première modification du schéma de Moati. Le groupe (3), qui caractérise les modalités de la prise de décision des entreprises, est ainsi révisé. Moati base la diversité des unités sur leurs perceptions, leurs objectifs, leurs compétences et leurs règles de décision. Si les compétences font partie du lexique évolutionniste relatif à la firme, les autres éléments relèvent davantage de la dimension cognitive. Nous proposons ainsi de mobiliser les concepts évolutionnistes de :

- routines (statiques et dynamiques), qui sont associées avec les compétences ;
- structure interne de l'unité (X), pour reprendre le terme utilisé par Chandler, comprenant la dotation en facteurs, mais aussi les mécanismes de coordination telle la gouvernance.

En conséquence, la relation (8) entre les performances et le groupe (3) ne se limite plus à un flux d'information ; elle revêt également un effet de détermination. Par exemple, une bonne performance se traduit par l'acquisition de nouvelles routines et compétences, ou l'acquisition de nouvelles dotations en facteurs. Nous présentons le schéma amendé à la page suivante (figure VI.3).

A ce stade, reste la question de l'application de cette grille aux économies postsocialistes. Cette interrogation va nous amener à proposer d'autres amendements au schéma de Moati. Rappelons que nous avons proposé d'identifier la transition à une phase interparadigmatique, ce qui permet de l'envisager comme une période :

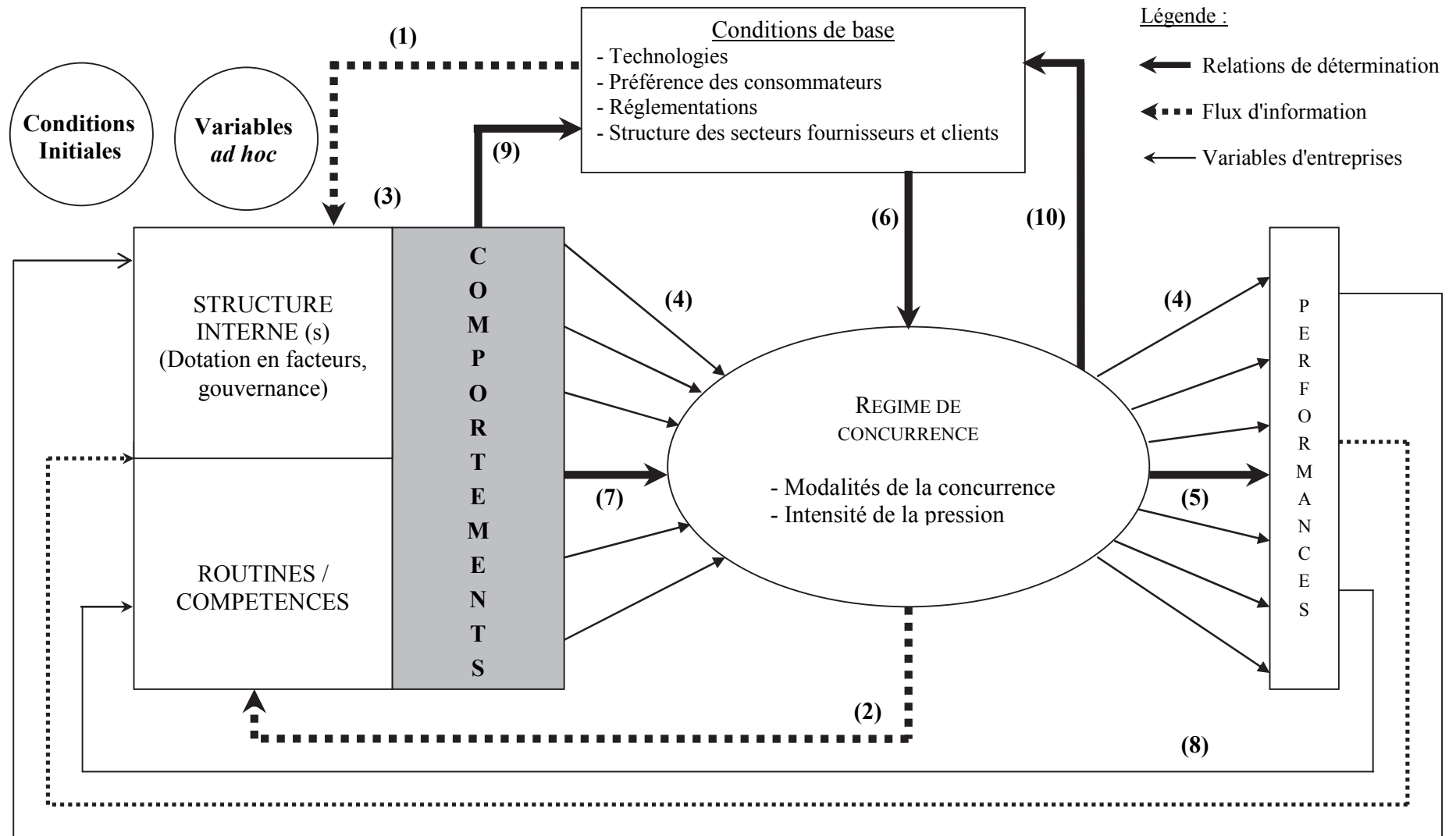
- fortement marquée par les facteurs hérités du passé et de l'ancien paradigme, tant au niveau des comportements, que de l'environnement des unités ;
- d'une certaine durée ;
- de forte incertitude. Elle se manifeste au niveau des directions et des résultats de l'innovation individuelle le long des trajectoires, à laquelle s'ajoutent les fortes incertitudes relatives au choix et à la mise en place d'un nouveau paradigme. A noter que notre étude du secteur vitivinicole a commencé au début de la phase de mise en place du nouveau paradigme de marché, en 2000. Aujourd'hui, l'incertitude a beaucoup diminué, tandis que les facteurs inertiels et les facteurs moteurs persistent.

Nous proposons d'intégrer les facteurs hérités du passé et moteurs dans le schéma de Moati sous le concept de **conditions initiales** (Ciolos-Villemin, 2003b). Celles-ci se déclinent :

- au niveau de l'unité : en routines, dotations en facteurs et gouvernance initiales. Les routines initiales peuvent être négatives ou positives selon qu'elles poussent ou au contraire freinent la mise en place du nouveau paradigme ;
- au niveau de l'environnement : en conditions de base et régime de concurrence initiaux.

La prise en compte de l'incertitude propre à la phase interparadigmatique s'effectuera *via* l'introduction éventuelle de **variables ad hoc**, dans la mesure où les éléments en question sont jugés nécessaires pour expliquer le processus de changement. Ces variables *ad hoc* correspondent aux changements exogènes qui peuvent apparaître au regard du contexte de transition : par exemple, l'introduction de nouvelles réglementations qui augmentent les barrières à l'entrée dans une industrie ou encore, la hausse des taxes à l'importation, *etc.* En dehors de ces variables *ad hoc* et des conditions initiales, le nouveau modèle tel que présenté dans la figure VI.3, fonctionne de manière totalement endogène.

Figure VI.3. - Modélisation de la restructuration comportementale postsocialiste



Ce modèle coïncide avec une approche dans la durée de la transition économique, en conformité avec diverses observations empiriques (Czaban & Whitley, 2000; Landesmann & Abel, 1995; Wos, 1998). Citons :

"The economic transformation currently taking place in Eastern Europe involves major conversion of existing capacities, capabilities and organisational structures as well as the building up of new ones; such a process is, by definition, a time-consuming one. It will, on current estimates, take anything up to 20 or 30 years." (Landesmann & Abel, 1995, p. 331).

Le seul reproche adressé à la théorie évolutionniste, que nous ne démentirons pas et que nous retrouvons dans ce modèle, est relatif à son **pouvoir prédictif limité**, en accord avec le refus de toute vision normative (Nelson, 1994a; Teece, 1988). Cette grille ne permet ainsi pas de prévoir avec exactitude la trajectoire future d'une entreprise, mais plutôt d'expliquer *ex-post* le pourquoi et comment de ce qui a été (Dosi & Nelson, 1994, expliqué par Paulré). Citons :

"Concevoir l'entreprise comme un système adaptatif dont le comportement présent est le résultat de l'ensemble de son histoire passée ne permet de faire aucune prédiction (sauf à reconstituer ou à simuler toute l'histoire. C'est pourquoi il [Dosi] s'engage dans une approche consistant à proposer "un modèle structurel faible". Celle-ci repose sur l'idée que "la connaissance jointe de conditions structurelles et de quelques règles fondamentales de comportements (non déduites des premières) permet d'analyser de façon approximative, les performances et les lignes directrices du changement" (commentaires de Dosi, 1984, p. 109; par Paulré, 1999, p. 14)

Cependant, plutôt qu'un modèle simple ne permettant pas de comprendre les réalités de la transition économique, nous faisons le choix d'un modèle plus complexe mais réaliste, comme le traduit si bien Nelson :

"Thus those who are attracted to developing and employing them [i.e. the evolutionary patterns] to address the phenomena in which they are interested are making an intellectual bet that the price of added complexity is worth paying to buy the better ability to devise and work with a theory that rings right" (Nelson, 1995, p. 85).

Ce pari est indispensable à tenir au regard des échecs répétés des cadres théoriques simples appliqués à aborder la transition économique (cf. les chapitres 1 et 2). Cette approche est d'autant plus pertinente que le système étudié comporte beaucoup d'éléments de nouveautés, de changements et d'incertitudes (Dosi & Nelson, 1994; Witt, 2003).

5. - Une méthode duale de collecte des données

Dans un contexte d'accès difficile aux données (cf. le paragraphe 5.1, suivant) ainsi que d'une bipolarité marquée des unités vitivinicoles, nous avons développé une méthode duale (présentée au paragraphe 5.2 pour les unités viticoles commerciales et au paragraphe 5.3 pour les unités familiales) et spécifique de collecte de données, en vue d'appréhender les restructurations comportementales. Nous présentons tout particulièrement dans ce sous-chapitre, les conditions de travail des années 2000, dates de réalisation de nos entretiens avec les divers protagonistes. Depuis, le contexte a changé ; nous avons ainsi pu réactualiser une grande partie de nos données et analyses par une revue de la presse, une revue bibliographique ainsi que des entretiens avec des experts-clefs.

5.1. - Le problème de l'accès aux données

5.1.1.- Les données disponibles

Au moment où nous avons commencé les travaux de recherche relatifs à notre thèse en Roumanie, en 1998, et jusqu'au premier recensement, en 2002, les données relatives au secteur agricole, étaient collectées au **niveau des communes**, et par les autorités communales, via le registre agricole et, pour la Transylvanie, le cadastre foncier.

Le registre agricole, dont on trouvera une description détaillée en annexe VI.1, répertorie la propriété foncière selon chaque unité administrative communale, ce qui est différent d'une entrée par l'exploitation, qui présente les surfaces exploitées, quelles que soient les communes. Les risques d'erreur quant aux données enregistrées proviennent du **caractère déclaratif** de la démarche. L'exactitude des données repose en effet sur :

- l'assurance d'une bonne déclaration du paysan ;
- le zèle du collecteur de données (agents du centre agricole communal ou agent agricole de la mairie).

La seule incitation à une bonne déclaration par le paysan est de nature coercitive, une amende pouvant être attribuée dans le cas du refus ou d'une fausse déclaration. Or, l'expérience issue de cinquante années de communisme, où la propriété a été niée (collectivisation des terres) et la production familiale des lopins soumise à prélèvements (la Roumanie est le seul pays de l'Est où un tel prélèvement a été mis en place), n'incite guère à une déclaration totale de ses biens à l'Etat. Le sérieux du collecteur de données est également fondamental. Sa tâche est en effet très lourde en volume au regard de la fragmentation des terres, très fastidieuse et pas très bien perçue par la population. Face à la réticence des villageois, les agents agricoles sont souvent obligés d'aller recueillir les déclarations dans les exploitations.

Le **cadastre foncier**, actualisé par le livre foncier est en fait une liste de parcelles et non de propriétaires et de leurs propriétés (cf. les détails en annexe VI.2). Il permet la localisation exacte des parcelles, ce qui n'était alors pas possible dans le reste de la Roumanie. Depuis, avec l'entrée dans l'Union européenne, la Roumanie a été contrainte de mettre en place un cadastre, ainsi que, pour le secteur vitivinicole, un casier viticole, lesquels ne sont toujours pas complètement opérationnels.

En résumé, l'ensemble des données agricoles roumaines sont collectées et consignées au niveau communal. C'est encore au niveau de la commune, qu'elles subissent un premier traitement d'agrégation, via le document dénommé "centralisateur". Ensuite, elles sont agrégées au niveau départemental, puis national.

En conclusion, nous constatons que **les données agricoles disponibles en Roumanie autour des années 2000, sont relatives à la production** (cf. le constat établi par les projets existants tels AREA-group, 1998). Dans la comptabilité nationale, seul le **compte de production** (qui calcule le produit intérieur brut, comme la somme des valeurs ajoutées) peut être dressé, sur la base de l'évaluation de la production physique de l'ensemble des unités agricoles et de relevés de prix. Le **compte d'exploitation** (avec les revenus) est établi seulement pour les sociétés qui ont un statut juridique mais pas pour l'ensemble du secteur agricole. Nous soulignons que la notion d'exploitation agricole n'est pas définie en Roumanie.

5.1.2. - La fiabilité et la difficulté d'accès aux données existantes

Nous avons vu dans le point précédent que la collecte des données (surfaces et production) repose sur une base déclarative et que, d'autre part, il n'y a pas de mesures alternatives des surfaces des parcelles, à l'exception de la Transylvanie, où existe un cadastre¹³⁹.

L'intégration à l'Union européenne est venue avec d'autres méthodes de mesures : le recensement général agricole de 2002¹⁴⁰, puis de 2010, la mise en place d'un cadastre et d'un casier viticole, etc. C'est ainsi qu'on peut constater une grande différence entre les données déclaratives agrégées et celles obtenues via les nouveaux outils ; pour exemple, en 2002, le ministère estimait à 245 000 ha la surface viticole tandis que le recensement donnait une surface de 177 000 ha, soit une marge d'erreur de 38 %.

L'écart entre d'une part, les données réelles et d'autre part, les données déclarées par les propriétaires au niveau des communes, puis filtrées par les centres communaux, départements et nationaux et, révèle un rapport ambigu des différents protagonistes avec l'information. Les héritages du passé ne sont pas indifférents à cette situation.

Il faut savoir qu'avant 1989, l'appareil statistique roumain présentait de nombreuses carences (Labaronne, 1992). Dans une optique d'atteinte des objectifs du plan, les principales données véhiculées étaient relatives aux quantités ; les prix ne l'étaient pas. La Roumanie ne publiait pratiquement plus aucune statistique depuis le milieu des années 1980. L'office statistique national n'hésitait pas à supprimer les chiffres indésirables ainsi qu'à manipuler les données, ce qui conduisait à une désinformation ou à une indisponibilité des séries statistiques ; c'est ainsi que les chiffres de la production agricole étaient souvent gonflés (par un facteur de 3 à 7 pour le blé et le maïs par exemple) :

"Les statistiques roumaines avaient la réputation, au sein même du CAEM d'être "fabriquées" ou fantaisistes, de présenter la fiabilité la plus douteuse." (Labaronne, 1992, p. 107)

Comme le souligne Poulighen, dans son analyse de la chaîne de décision, "l'ordre social soviétique", les données avaient un caractère politique, de contrôle et étaient donc l'objet de négociations ; elles ne reflètent pas la réalité objective (Poulighen, 1994). De même, d'autres chiffres, relatifs à la santé de l'économie socialiste, comme le revenu national, avaient clairement une fonction de propagande.

¹³⁹ L'adhésion à l'Union européenne change cet état de fait puisque l'attribution des aides directes s'effectue sur la base des surfaces. Dans cette optique, un référentiel parcellaire géographique appelé LPIS pour "*Land parcel identification system*" est mis en place.

¹⁴⁰ Le précédent recensement roumain avait été effectué en 1948 (sic !).

Si on note une amélioration lente des données macroéconomiques en Roumanie jusqu'en 2000, avec l'aide d'institutions étrangères, le niveau microéconomique reste peu fourni (Thompson & Valsan, 1999). Major notait en 1999, au regard de l'ensemble des PECO, l'absence d'information fiable sur les structures de propriété, les profits et les investissements, la productivité (ce qui pose le problème de l'évaluation de la valeur ajoutée). D'autre part, il signale le refus des unités de fournir de l'information avant la privatisation ainsi que l'étendue de la "clause" de confidentialité (Major, 1999a).

5.1.3. - Conclusions quant à l'accès aux données

En Roumanie, notre enquête approfondie des unités vitivinicoles des années 2000 (1998-2002) s'est heurtée :

- (1) à l'absence de données ou à leur caractère très partiel ;
- (2) à la difficulté d'accès aux données existantes ;
- (3) aux biais informatifs sur les données obtenues.

Cette situation explique le peu d'études réalisées sur le secteur vitivinicole roumain, ainsi que leur niveau général d'analyse (Blaha & Borzeda, 1999; Noev & Swinnen, 2004).

C'est ainsi que nous avons choisi une approche qualitative de la restructuration, comme nous l'avons précisé au chapitre 3, avec l'exigence de créer des données, de trouver des indicateurs comportementaux fiables, via une méthode propre, à l'exemple d'Alain Pouliquen, qui a développé une méthode spécifique d'analyse de la compétitivité agricole des pays de l'ancien bloc communiste, sur la base d'une expertise cumulée depuis bien avant 1990 (cf. l'encadré VI.7, page suivante).

La présence quasi-permanente et de longue durée sur le terrain, ainsi que la maîtrise de la langue roumaine ont été autant d'éléments d'appui à notre démarche.

Le recoupement des informations est primordial ; c'est ainsi que nous préférons ne pas utiliser certaines informations plutôt que d'utiliser une donnée non confirmée. Dans le cas d'une série statistique, même si les données absolues sont fausses, nous prenons en compte leur dynamique ; si la méthodologie de collecte reste la même, l'évolution relative des données a une signification.

La bipolarité de l'agriculture, que nous avons déjà soulignée au chapitre 3 et introduite comme une hypothèse structurante de la dynamique de l'industrie vitivinicole roumaine, **se traduit par une dualité de notre méthodologie de collecte de données :**

- (1) une entrée territoriale et foncière par échantillonnage pour les unités vinicoles familiales ;
- (2) pour les unités commerciales, une entrée via un listing d'entreprises et le marché.

Nous allons détailler ces deux approches méthodologiques, successivement, dans les paragraphes suivants.

Encadré VI.7. - La méthode de recouplement des indicateurs de Pouliquen

Nous présentons ici la méthode d'analyse suivie par Alain Pouliquen, dans son étude de la Roumanie post-1990 (Pouliquen, 2000a), où il cherche à évaluer le niveau et les facteurs de la compétitivité du secteur agroalimentaire. Pour cela, il réalise un diagnostic qui repose sur le croisement logique entre des indicateurs partiels, relatifs aux :

- déterminants de la compétitivité ;
- manifestations de la compétitivité.

Pour cela, il étudie successivement les éléments suivants.

(1) Les déterminations structurelles de l'offre et de la demande :

- la nature des structures (agricoles et de l'industrie agro-alimentaire) ;
- les performances des exploitations : le niveau d'intensité (avec une étude des consommations d'engrais, du parc matériel...), le niveau des rendements, la productivité, l'évolution des prix output/input, etc.
- l'évolution de l'emploi agricole, en comparaison avec d'autres secteurs de l'économie ;
- pour la demande, il regarde les indicateurs macroéconomiques (PIB, inflation). Il constate ainsi la relance globale de l'économie, avec pour conséquence l'augmentation du pouvoir d'achat. Fait qui recoupe et confirme (par l'analyse des revenus et la part occupée par la consommation alimentaire), une analyse du régime alimentaire.

Sur cette base, Pouliquen, montre que la demande en 2000 est un facteur de structuration des filières agro-alimentaires

(2) Les enseignements des prix et des rapports de prix (manifestation de la compétitivité) :

- l'évolution des prix internes face à ceux de l'UE : **prix à la ferme**
- les prix agricoles par rapport aux autres prix intérieurs ;
- une analyse des handicaps hors prix - concept qu'il met en avant pour signaler l'existence d'autres facteurs que le prix

(3) Les niveaux de soutien de l'agriculture : les estimations du soutien aux producteurs et aux consommateurs (ESC et ESP). Le soutien total : Importance des soutiens dans secteur agricole, dans le PIB (prix et budgétaires).

(4) Les échanges et le régime d'échanges agro-alimentaires (manifestation de la compétitivité)

- l'évolution de la balance commerciale agricole, du niveau des importations / exportations ;

NB : il cherche à neutraliser les autres facteurs d'impact. Par exemple, dans le constat d'une balance agro-exportatrice nette, il étudie : l'importance de la récolte, l'appréciation / la dépréciation de la monnaie locale et les barrières douanières (tarifaires et non tarifaires).

"Le schéma logique qui organise notre analyse articule les niveaux micro, méso (secteur et filières agro-alimentaires) et macro-économique (national) des dynamiques structurelles et fonctionnelles observées, et les met en relation avec les politiques suivies, les marchés et accords internationaux. Dans ses traits généraux, il s'agit d'un schéma "classique" d'interrelations économiques et sociales entre ces divers niveaux et variables. Ces interrelations changent avec le cadre systémique, de l'économie de type soviétique à sa rupture autour de 1990, puis à sa "transition" vers l'économie de marché régulée par l'état de droit. Les faits m'ont imposé aussi d'y intégrer d'autres éléments théoriques "non- standards", concernant notamment l'agriculture de semi- subsistance ou les coordinations de filières. "
(Pouliquen, 2007)

5.2. - La collecte des données auprès des unités commerciales

5.2.1. - La création d'une base de données

Au regard du nombre relativement peu élevé d'unités vinicoles commerciales (quelques centaines d'unités, à comparer aux millions d'unités familiales), nous avons cherché à réaliser **une base de données exhaustive**, pour ensuite pouvoir y sélectionner, les unités engagées vers une restructuration stratégique ou défensive, i.e., les unités qui s'orientent (ou semblent le faire) vers une économie de marché.

Pour établir notre base de données, nous sommes ainsi partis de l'échelon national et des sources disponibles à ce niveau : listings du Ministère de l'agriculture roumain, des syndicats, livres et revues spécialisés, etc.

Ainsi, en 2000, quatre-vingt-et-une entreprises ont été répertoriées : anciennes Vinalcools, unités issues du démantèlement en cours des fermes d'Etat et entreprises nouvellement créées (*de novo* entreprises), principalement avec investissement direct étranger.

5.2.2. - A la recherche d'indicateurs de restructuration

Afin de sélectionner les unités engagées dans une restructuration défensive ou stratégique, nous avons cherché à identifier des "indicateurs de restructuration". Nous avons ainsi effectué une étude du marché bucarestois, le plus grand marché domestique urbain, qui couvrait : les boutiques de vente en vrac, les kiosques et les petits magasins, les super et hypermarchés, les magasins spécialisés, les restaurants. Nous avons repéré les unités présentes avec des "innovations" (au sens évolutionniste) comme la présentation des bouteilles, les signes d'une politique marketing (par exemple, via des instruments publicitaires présents dans les restaurants, comme des cartes de vins labellisées ou autres supports publicitaires), etc. Cette étude s'est poursuivie par une "veille" du marché : revue de la presse roumaine, rencontres régulières avec les acteurs professionnels du secteur, visite des expositions et des foires (par exemple, l'exposition annuelle bucarestoise, *Expodrink*).

Nous sommes partis des indicateurs listés dans la littérature ainsi que de nos observations directes, que nous avons confrontés, dans un jeu d'allers-retours, avec nos enquêtes d'entreprises.

5.2.3. - Les entretiens

De cette base de données, nous avons extrait les entreprises, soit une quinzaine d'entreprises, qui apparaissaient comme les plus dynamiques (sur la base de critères de restructuration tels que "unités privatisées", "réalisation d'investissements", "existence d'une politique marketing"). Ces unités ont ensuite été enquêtées individuellement, et suivies dans leur développement. Ce travail a été facilité par une présence continue sur place et la "pénétration du milieu" permise par notre activité professionnelle.

La définition des critères de restructuration a fait l'objet d'un constant aller/retour avec les observations effectuées et les résultats des enquêtes.

L'accès aux entreprises a été en général plus facile pour les unités à capital étranger qui jouent le jeu d'une économie de marché et pour lesquelles donner de l'information sur leur entreprise valorise leurs efforts d'implantation en Roumanie. L'accès aux firmes domestiques,

toujours de manière générale, repose davantage sur la confiance et est facilité par des recommandations. Le réseau social joue ici un rôle plus important.

La principale difficulté des entretiens est liée à leur rareté ; il est difficile de rencontrer plusieurs fois un responsable de la direction des unités afin de compléter, confirmer ou approfondir certains aspects. C'est pourquoi, il a été nécessaire de recouper ces éléments avec d'autres sources d'informations.

Les entretiens se sont déroulés sur la base d'un guide d'enquêtes, différent selon qu'il s'agissait d'une entreprise vinicole ou d'une unité vitivinicole (cf. les deux guides, respectivement aux annexes VI.4 et VI.5). Le mode de déroulement de l'enquête est détaillé en annexe VI.3 : entretien non directif, avec une prise de note minimale pour mettre en confiance les interlocuteurs et les laisser s'exprimer sur les points qu'ils considèrent les plus importants pour leur entreprise. Si des éléments du guide d'enquête n'ont pas été abordés, nous posons la question : par exemple, et du côté marketing ? Rencontrez-vous des difficultés pour écouler votre production ?

Nous reprenons dans le tableau VI.2 ci-dessous, les méthodes de collecte d'informations utilisées, en fonction du stade et de l'objet de notre recherche.

Tableau VI.2. - Synthèse des méthodes de collecte d'information appliquées en fonction du stade de la recherche

Environnement de l'industrie	- presse - bibliographie : BERD, BM, etc. - entretiens avec des responsables (professionnels, administratifs, etc.)
Listing exhaustif des entreprises	1) devenir des anciennes structures : - listing Ministère : listes des Vinalcools, IAS - listing syndicats (Vie et Vin, président : Mihai Simpetru) + phoning (fermes d'Etat), pour préciser leur devenir 2) les structures en fonctionnement actuellement : - biblio (IBD, revues spécialisées, etc.) ; - presse ; - salons spécialisés ; - études de marché. Inconvénients : non détection des entreprises étrangères orientées uniquement vers l'exportation.
ECHANTILLONNAGE Choix des critères de sélection des entreprises	Choix des entreprises émergentes sachant que dans le listing, d'autres cas de figures se présenteraient NB : on constate qu'il ya beaucoup plus de cas de restructurations comportementales défensives que stratégiques. "Les entreprises les plus dynamiques" - avis croisé des acteurs interrogés : "faire une liste des meilleures entreprises" => premières réflexions / Critères de restructuration - résultat de l'étude de marché - suivi des revues spécialisées (promotions des entreprises)
Info sur les entreprises sélectionnées	- enquêtes directes - presse - avis croisé des acteurs

5.3. - La collecte des données auprès des unités artisanales

Au regard du nombre d'unités vitivinicoles artisanales, de plus d'un million, nous avons opéré :

- (1) par échantillonnage ;
- (2) et par modélisation technico-économique des systèmes de culture, après avoir dressé une typologie des unités, selon leurs logiques de fonctionnement.

Notre entrée est celle du foncier, et plus précisément des surfaces plantées en vignes, à différents niveaux, successivement abordés :

- (1) national ;
- (2) départemental ;
- (3) de l'exploitation.

Au niveau national, nous sommes entrés en contact avec le Ministère de l'agriculture roumain, et après plusieurs années de travail en collaboration étroite, nous avons obtenu une série complète des surfaces plantées en vignes (de 1989 à 2000), telles que réparties entre les types de vignes (hybrides *versus Vitis vinifera*) et les catégories d'unités : *gospoderie individuale* (exploitations ou littéralement, ménages individuels), sociétés privées à statut juridique (sociétés agricoles et sociétés commerciales), unités à capital intégral ou majoritaire privé (i.e. IAS privatisées), sociétés commerciales à capital majoritaire d'Etat, etc. A leur lumière, la problématique de l'extension des surfaces en hybrides, ainsi que la nature des acteurs les cultivant est devenu un objet d'investigation. Nous avons commencé parallèlement des enquêtes de terrain, à titre exploratoire, dans des départements dans lesquels notre organisme employeur était impliqué (citons, Constanta, Prahova, etc.). La rencontre avec le chercheur Emil Ionescu de l'Institut de recherche de Valea Calugareasca, assisté de Silvia Cazacu, a été un tournant de notre recherche. Via leur projet "Relansin" concentré uniquement sur la viticulture et intéressé par la dynamique hybrides / *Vitis vinifera*, ils ont réuni des données relatives à la dynamique viticole (selon les types de vignes et les acteurs), par commune et par département, à la date de décembre 1999¹⁴¹. Au-delà de cette source de données exceptionnelle (au regard de la rareté informative en Roumanie), les discussions avec eux ont fait émerger l'hypothèse d'un lien territorial fort de la dichotomie hybrides / *Vitis vinifera* selon le critère zone traditionnelle / zone non traditionnelle.

C'est ainsi que nous avons pu réaliser une cartographie précise, à partir de l'échelle communale (cf. le chapitre 8) de la répartition territoriale fin 1999, des vignes hybrides et *Vitis vinifera*. **Nous avons ainsi sélectionné une série de départements**, pour lesquels nous souhaitons approfondir la recherche. Nos critères de sélection ont été :

- (1) zones traditionnelles / zones non traditionnelles / zones mixtes ;
- (2) présence d'une variété de types d'acteurs : unités privées de type sociétaires, fermes d'Etat (privées ou privatisées viticoles), entreprises privées, etc.
- (3) la diversité géographique et géomorphologique : zones collinaires, plaines, plateaux et les différentes régions de la Roumanie.

Nous avons ainsi prospecté au niveau des départements suivants : Alba, Calarasi, Constanta, Prahova, Salaj et Vrancea (cf. la figure VI.4 ci-après, les départements sont numérotés de 1 à 6, dans l'ordre alphabétique).

¹⁴¹ Le projet Relansin, soutenu par le Ministère de l'agriculture roumain a procédé par envoi d'un questionnaire aux offices de consultance départementaux, institutions ayant alors une forte insertion locale, dans les communes (cf. le détail d'un questionnaire, annexe VI.6).

Figure VI.4. - Localisation des départements viticoles étudiés parmi les régions viticoles



Au niveau de ces six départements, nous sommes rentrés en contact avec la direction départementale de l'agriculture et l'office national de consultance agricole, afin d'approfondir notre connaissance de la dynamique viticole départementale dans le temps (cf. un extrait du guide de recherche utilisé, avec le questionnement d'alors, annexe VI.7).

Avec les informations collectées, au niveau des départements, nous en avons sélectionné quatre, pour réaliser nos **enquêtes d'exploitations**. Le choix des départements de Calarasi (n°2 sur la carte), Constanta (n°3), Salaj (n°5), Vrancea (n°6), couvre la diversité géographique de la Roumanie ainsi que la variété des aires géomorphologiques : respectivement, le plateau de Transylvanie, les collines de piémont des Carpates orientales (Moldavie), les plaines du Danube de l'Olténie et le plateau érodé de Dobroudja. Ce choix couvre des combinaisons différentes de hybrides / *Vitis vinifera* ainsi que des zones traditionnelles (Vrancea, Constanta) et moins traditionnelles (Calarasi, Salaj, à l'exception de quelques centres viticoles). A Vrancea, une étude fine a été réalisée par deux étudiantes, dans le cadre de leur mémoire à la chaire d'agronomie comparée de l'institut national d'agronomie de Paris-Grignon (Charpentier & Leveder, 2001a, 2001b). J'ai réalisé moi-même les enquêtes dans les autres départements, En tout, une centaine d'enquêtes, réalisées auprès des différentes unités viticoles, ont permis de dresser une typologie, selon leurs logiques de fonctionnement ; elle est présentée au chapitre 8. Une liste (non exhaustive des personnes rencontrées (en dehors des exploitations) est présentée en annexe VI.8.

6. - Conclusions du chapitre VI

Le triptyque SCP apporte à notre analyse, une rigueur dans la considération des déterminants. Combiné avec la théorie évolutionniste dans la grille de Moati, il permet d'appréhender les interrelations, entre : les conditions de base (que nous désignerons par la suite par CB), le régime de concurrence (S) et la structure interne des unités (X). Le modèle de Moati rend ainsi compte de notre hypothèse "H1", relative au grand nombre de déterminants de la restructuration comportementale, à leur classification et à leurs interrelations.

L'aménagement de la grille de Moati, avec la prise en compte des conditions initiales (aux côtés des éventuelles variables *ad hoc*) intègre notre hypothèse "H2" sur l'importance des facteurs hérités du passé, qu'il s'agisse de "facteurs inertiels" ou de "facteurs moteurs".

Notre modèle final de la restructuration comportementale postsocialiste est évolutionniste ; il envisage une transformation continue des unités, le long de trajectoires, conformément à notre hypothèse "H3".

La bipolarité des structures agraires et viticoles se traduit, conformément au corollaire méthodologique de l'hypothèse "H4" par une collecte duale des données, entre un suivi exhaustif des unités commerciales via des indicateurs de restructuration spécialement définis pour les unités viticoles roumaines et des enquêtes détaillées d'exploitations vitivinicoles, opérées suite à une entrée et à un échantillonnage territorial. Si la multiplicité des trajectoires et leur répartition en deux pôles (cf. les sous-hypothèses 1 et 2 de "H4") est possible selon notre modèle, reste à le démontrer via nos résultats de terrain. De même, seule notre étude de terrain pourra répondre et alimenter notre dernière sous-hypothèse (3) de "H4" relative aux corrélations intersectorielles entre les pôles de trajectoires.

Forts d'un cadrage théorique et méthodologique qui reprend et précise nos hypothèses de recherche, nous allons examiner, dans la partie suivante, tout d'abord les composantes de l'industrie vitivinicole roumaine selon notre grille d'étude (chapitre 7), pour ensuite nous pencher sur les restructurations comportementales propres à chacun des pôles : les trajectoires des unités familiales (chapitre 8) et les trajectoires des unités commerciales (chapitre 9).

PARTIE III :
UNE INDUSTRIE VITIVINICOLE
BIPOLAIRE

CHAPITRE VII

LES DETERMINANTS DE L'INDUSTRIE VITIVINICOLE ROUMAINE

L'objectif de ce chapitre est de présenter en détails les déterminants susceptibles d'orienter les comportements des unités vitivinicoles roumaines, le long de leur trajectoire.

Pour cela, nous reprenons les éléments tels que classés dans notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste, élaboré au chapitre précédent : les conditions de base, les structures internes des unités et le régime de concurrence.

De facto, nous proposons ici un arrêt sur image du modèle, et un zoom sur les différentes forces en jeu, avant de le dynamiser dans les deux chapitres suivants¹⁴², en un film expliqué de la restructuration comportementale.

Nous aborderons donc, en première partie les **conditions de base** (CB) de l'industrie vitivinicole, susceptibles d'impacter les comportements (C), soit directement ou soit via le régime de concurrence (S). C'est ainsi que nous décrivons l'environnement global des acteurs vinicoles (les environnements macroéconomique, réglementaire, financier et institutionnel, les organismes d'encadrement de la filière), ainsi qu'un certain nombre d'éléments de base, permettant de comprendre comment se structure l'industrie vitivinicole : les caractéristiques des produits vinicoles, la nature de l'offre et de la demande, la structuration de l'amont et de l'aval des unités.

Dans la seconde partie, nous regardons les structures internes des unités. Nous partons des structures internes ante-1990 des unités, des différentes modalités de privatisation pour arriver aux facteurs de production tel le capital avant d'en observer les combinaisons, qui se manifestent via les gouvernements d'entreprises et via les unités vinicoles.

Enfin, nous nous intéressons dans la troisième et dernière partie au régime de concurrence, ou plutôt aux régimes de concurrence, sachant que les environnements de sélection varient selon les catégories d'unités. Nous y passons en revue les barrières à l'entrée et à la sortie au commerce avec l'Union européenne, la concurrence exercée par les autres industries et l'intensité de la concurrence.

¹⁴² Le chapitre 8 identifie les trajectoires des unités vitivinicoles familiales, le chapitre 9 concerne les entreprises vinicoles.

1. - Les conditions de base

1.1. - L'environnement macroéconomique (1989-2011)

Nous distinguons trois phases dans la réalisation des réformes systémiques qui se sont effectuées en Roumanie depuis 1990 :

- (1) 1990-1996 : l'approche gradualiste ;
- (2) 1997-2000 : la thérapie de choc ;
- (3) Après 2000 : la préparation et la réalisation de l'intégration à l'Union européenne.

Nous décrivons ci-après chacune de ces périodes, afin de dresser une toile de fond de l'environnement macroéconomique de la Roumanie, sur laquelle s'inscrit la réorganisation du secteur vitivinicole. Le détail des indicateurs macroéconomiques ainsi que l'évolution de la part des différents secteurs dans l'économie roumaine sont présentés en annexes VII.1 et VII.2.

1.1.1. - 1990-1996 : une approche gradualiste de la transition

La période 1990-1996 a posé les bases des grands chantiers de la réforme systémique, avec entre autres : la libéralisation des prix¹⁴³, les premiers efforts de stabilisation monétaire et, relativement au secteur agricole, le démantèlement des coopératives agricoles de production. Bien qu'ayant déçu les espoirs d'un passage rapide à l'économie de marché, cette phase peut être considérée comme une phase transitoire nécessaire à l'instauration d'une économie de marché (Ibrahim & Galt, 2002), à partir d'une économie administrée et d'un régime communiste "pur et dur" (Lhomel, 2000b) En effet, avant 1989, ni le régime politique, ni l'économie, n'avaient fait l'objet d'aménagements et de réformes internes, contrairement à ce qui avait été le cas dans d'autres pays de l'Est, comme par exemple, en Hongrie, en Pologne ou en Yougoslavie.

Les premières années, 1990-1993 sont marquées par la "récession postsocialiste" Au regard du lourd héritage issu de l'économie administrée, certains auteurs qualifient également cette période de "décompression"¹⁴⁴. Comme pour d'autres PECO, la récession se caractérise par une chute de la production, avec une baisse du PIB d'environ 35 % et par une très forte inflation, plus de 200 % par an, de 1991 à 1993. L'année 1994 marque l'achèvement d'une première étape de la stabilisation macroéconomique (Labaronne, 1997; Lhomel, 1995). La récession s'explique en partie par la désorganisation des circuits économiques, suite au démantèlement du CAEM¹⁴⁵ et à l'abolition d'un système fondé sur une allocation centralisée des ressources et une planification rigide.

La récession s'est suivie en 1994 d'une période de reprise économique, marquée par la croissance du PIB (qui culmine en 1995 avec un taux de croissance de 7,1 %), une forte réduction de l'inflation (qui passe de près de 300 % en 1993 à moins de 30 % en 1995) et la reprise des exportations. Cette croissance a été cependant minée par le creusement du déficit budgétaire, qui s'est traduit plus tard par ce que certains auteurs appellent "la crise de 1996",

¹⁴³ En mai 1993, l'ensemble des prix ont été libéralisés à l'exception des prix de l'énergie et des denrées alimentaires dites de base.

¹⁴⁴ Pour une description circonstanciée et détaillée de ces années, le lecteur pourra se référer aux bilans annuels réalisés par Edith Lhomel pour la *Documentation française* (Lhomel, 1991, 1992).

¹⁴⁵ Conseil d'aide économique mutuelle, également appelé COMECON, en anglais.

révélée par la dépréciation très rapide de la monnaie (Hunya, 1998). Une certaine impatience face aux signes positifs de l'économie, les difficultés rencontrées par les secteurs non restructurés (en particulier, l'agriculture et l'industrie), amplifiées par l'approche des élections de l'automne 1996, ont conduit le gouvernement, dès la seconde moitié de 1995, à **allouer de manière massive des subventions et des crédits préférentiels aux grosses entreprises**, tandis que les arriérés de paiement se multipliaient et enflaient démesurément. Le déficit budgétaire a ainsi atteint sa valeur maximale en 1996 tandis que la partie saine de l'économie était ralentie par le soutien persistant aux secteurs non restructurés.

Une modification radicale dans la façon d'aborder les réformes s'est produite après les élections de novembre 1996, suite au changement de gouvernement et à l'installation au pouvoir d'une coalition¹⁴⁶ de centre-droit. C'est ainsi que commence la seconde phase, de thérapie de choc.

1.1.2. - 1997-2000 : la thérapie de choc

Dès 1997, l'arrivée du nouveau gouvernement se caractérise par une activité importante de réformes, activement soutenues par le Fonds monétaire international (FMI) : libéralisation de tous les prix et des taux de change en janvier, stabilisation macroéconomique dès février, accélération des privatisations, abolition des subventions aux entreprises, restructuration de l'industrie lourde (Lhomel, 1997). La thérapie de choc se traduit par un fort ralentissement de l'activité économique (baisse du PIB de 6,1 % en 1997, 4,8 % en 1998 et 1,2 % en 1999) et par une reprise de l'inflation (plus de 150 % en 1997), qui s'est cependant estompée progressivement. La Roumanie a évité de peu la cessation de paiement en 1997 et en 1998. Le budget de l'Etat a dû prendre en charge en 1999 et 2000 les faillites bancaires dont le coût a été estimé à 10 % du PIB. La nomination en 2000, de Mugur Isarescu, gouverneur de Banque centrale au poste de chef du gouvernement a permis de consolider la stabilisation macro-financière du pays.

1.1.3. - Après 2000 : l'intégration à l'Union européenne

L'arrivée du nouveau gouvernement socialiste en décembre 2000 advient dans le contexte de l'adhésion à l'Union européenne (UE), rendue plus crédible par l'ouverture des négociations, et par la volonté, concrétisée en novembre 2002, de rejoindre au plus vite les structures de l'OTAN¹⁴⁷. A partir de ce moment, que ce soit sous le gouvernement socialiste (2000-2004) ou sous la coalition de droite (à partir de fin 2004), les réformes sont orchestrées par les nécessités de l'alignement des règles de fonctionnement du pays à "l'acquis communautaire".

En 2003, le FMI poursuivait encore son suivi des indicateurs macroéconomiques. Un accord, signé en octobre 2003, prévoyait que le déficit public soit ramené en dessous de 3 % en 2004. Par ailleurs, la Banque mondiale accompagnait (via un prêt de programme d'ajustement structurel, "PSAL II"), la privatisation du reste de l'économie, et en particulier des grosses entreprises.

¹⁴⁶ La coalition regroupait principalement les trois partis "historiques" : parti chrétien démocrate paysan (PNTCD), le parti démocrate (PD) et le parti national libéral (PNL). La coalition réunissait également le parti représentant la minorité hongroise (UDMR) ainsi que d'autres petits partis.

¹⁴⁷ Pour rappel, le premier chapitre présente de manière détaillée le processus d'adhésion à l'Union européenne.

Les grands chantiers de la réforme systémique ont été poursuivis, avec, en particulier :

- en 2000-2002, l'assainissement du secteur bancaire : la liquidation de Bancorex, première banque du pays, le renforcement de la supervision et de l'indépendance de la Banque centrale ;
- dès 2000, la privatisation des fermes d'Etat, avec une application plus systématique des lois de la faillite ;
- la poursuite de la privatisation des entreprises de l'industrie lourde (Sidex), de défense et de l'énergie (l'électricité, le gaz, l'entreprise Petrom).

La situation économique est alors jugée "encourageante". Le retour de la croissance économique dès 2000 s'est confirmé dans les années suivantes par un taux de croissance de PIB constant, situé aux environs des 5 %¹⁴⁸. L'inflation bien qu'en baisse, reste cependant importante (14 % en 2003) ainsi que le déficit budgétaire. La situation politique était considérée en 2004 comme stabilisée¹⁴⁹. La Roumanie accumulait alors :

"les preuves tangibles d'un engagement irréversible [...] vers des réformes radicales et une intégration pleine et entière aux structures euro-atlantiques." (Lhomel, 2003, p. 173)

Ceci s'est traduit par un flux d'investissements directs étrangers (IDE), comme nous le détaillerons plus loin. La BERD déclarait que *"la Roumanie est un pays prévisible"* et qu'il était désormais opportun d'y investir. La Roumanie a également vu augmenter sa notation par les agences de rating, dans plusieurs domaines¹⁵⁰, signal pris très au sérieux par les investisseurs. Les Etats-Unis ont accordé à la Roumanie, en mars 2003 le label d'"économie fonctionnelle".

L'Union européenne, devenue désormais la principale institution internationale partenaire, restait cependant prudente. Après une évaluation très mitigée en 2000 et des progrès jugés considérables en 2001, l'UE se montre réservée dans ses rapports de 2002 et 2003, compte-tenu d'un transfert de l'acquis communautaire plus formel qu'effectif (Commission européenne, 1998b, 2000, 2001, 2002c, 2003). L'économie roumaine a été reconnue fin 2003 économie de marché "viable", terme signifiant qu'elle n'était pas encore tout à fait "fonctionnelle".

Le Traité d'adhésion a finalement été signé le 25 avril 2005. Fin 2006, la date de l'entrée dans l'Union européenne a été confirmée au 1^{er} janvier 2007 (Lhomel, 2005, 2006).

¹⁴⁸ 4,9 % ont été les taux de croissance du PIB en 2002 et 2003, après un taux de 5,7 % en 2001.

¹⁴⁹ On peut considérer que la stabilisation politique a été assez rapidement réalisée après 1989 ; cependant, elle a été longtemps mise en doute par les pays occidentaux, suite à l'accès au pouvoir dès 1990 d'Illiescu et de l'ex-nomenklatura communiste. Le retour au pouvoir d'Illiescu en 2000, a pourtant moins posé la question du retour des ex-communistes que de sa capacité à gouverner, avec un parti minoritaire au parlement (le PSD, parti démocrate socialiste). Le gouvernement Nastase s'est cependant imposé par sa grande fermeté et efficacité, basées sur le contrôle des nombreux lobbies et des réseaux économiques (Lhomel, 2001, 2002, 2004).

¹⁵⁰ L'agence internationale Fitch Ratings a accordé la note B+ à la Roumanie pour la dette en devises à long terme (contre B- précédemment). Plusieurs banques commerciales roumaines ont également vu leur notation se relever. L'agence *Standard and Poor's* a augmenté la notation de la Banque commerciale Roumanie, première banque du pays, de B- à B.

1.1.4. - L'agenda des réformes post-2000, selon les organisations internationales

Malgré la bonne situation macroéconomique et politique de la Roumanie, l'Union européenne, le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, mais aussi la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, insistaient en 2003 sur la poursuite des réformes, et en particulier sur les points suivants :

- (1) la réforme de l'Etat ;
- (2) la lutte contre la corruption ;
- (3) la poursuite de la rigueur budgétaire et fiscale ;
- (4) l'achèvement des privatisations.

Avant 1989, l'Etat était davantage secondé par une bureaucratie que par une véritable administration. Les organisations internationales posent le problème de la **capacité administrative de la fonction publique** à gérer les affaires de l'Etat, de son efficacité, ainsi que de son niveau de compétence. Elles demandent également que le système judiciaire soit réformé, avec l'objectif de gagner en efficacité et en indépendance politique (Lhomel, 2004).

La lutte contre la corruption est une des principales exigences de l'Union européenne en vue de l'adhésion de la Roumanie (Labaronne, 1997). La corruption est qualifiée "d'endémique" ; elle est répandue aussi bien dans le circuit économique que dans l'administration et au niveau politique¹⁵¹. Nous entrerons dans les détails au point 1.4.4.

Le Fonds monétaire international continue à dénoncer le laxisme de l'Etat en matière **budgétaire et fiscale**, qui maintient une véritable culture des impayés, avec des risques de stabilisation macroéconomique.

Le **retard des privatisations** se pose en terme de déficit quasi-fiscal (subventions accordées aux entreprises publiques, via l'élimination *ad hoc* des dettes, le retard de paiement des charges sociales, fiscales, etc. sans prise en compte de l'inflation, etc.), qui grève l'économie. L'existence de rentes salariales dans le secteur public est également montrée du doigt. La prochaine étape de la privatisation visait, en 2003, le système bancaire, avec la privatisation de la banque commerciale Roumaine (la BCR) ainsi que le secteur énergétique, caractérisé par ses coûts élevés et ses faibles performances.

1.1.5. - Conclusions sur l'environnement macroéconomique

Après une politique de transformation graduelle de l'économie, la Roumanie a, à partir de 1997, radicalisé et accéléré le rythme des réformes. En 2003, les organisations internationales s'accordaient à reconnaître que le pays avait beaucoup progressé : la situation politique et macroéconomique était considérée comme stabilisée, l'inflation considérablement freinée et enfin, le taux de croissance important et constant (5 % en moyenne par an).

Si un certain nombre de réformes devaient encore être effectuées, l'intégration à l'OTAN, confirmée dès novembre 2002, et l'adhésion à l'UE, prévue en 2007, étaient désormais les garants des réformes et de perspectives claires pour la Roumanie. L'adhésion de la Roumanie s'est accompagnée d'un boom de prospérité avec un taux record de croissance du PIB de 7,3 %, avant que le pays ne soit affecté par la crise (baisse de 1,3% du PIB en 2010).

¹⁵¹ Le niveau de corruption en Roumanie est présenté de manière plus détaillée dans le paragraphe suivant relatif à l'environnement institutionnel.

1.2. - L'environnement réglementaire

L'environnement réglementaire de la Roumanie, depuis 1998, est marqué par **le transfert de l'acquis communautaire** et l'alignement à la législation européenne. En décembre 2003, vingt et un chapitres de l'acquis étaient clos sur trente et un. Parmi les chapitres restants, se trouvaient les secteurs difficiles ou sensibles du point de vue des négociations, en particulier : l'énergie, la concurrence et l'agriculture. La clôture des négociations a lieu le 14 décembre 2004.

Relativement au secteur vitivinicole, à la fin octobre 2003, 90 % de l'acquis communautaire avait déjà été transposé (cf. l'annexe VII.3 pour le détail des textes législatifs adoptés). Le Ministère de l'agriculture roumain a bénéficié de jumelages institutionnels (ou *twinings*, en anglais), qui ont porté sur la mise en place du casier viticole, la dotation des laboratoires vitivinicoles d'analyse (avec financement de l'Union européenne), la mise en place du système intégré de gestion.

1.3. - L'environnement financier

1.3.1. - Le secteur bancaire

La privatisation du secteur bancaire a commencé tardivement, en 1999, suite à une série de faillites bancaires et sous la pression des institutions financières internationales (cf. l'encadré VII.1 ci-dessous). La part de marché des banques privées est ainsi passée de 1998 à 2002, de moins de 30 % à 60 %, et à plus de 90 % après 2006 (cf. le tableau VII.1 ci-après). De même, la présence de capital étranger dans le secteur s'est considérablement renforcée.

Encadré VII.1. - Historique de la privatisation du secteur bancaire roumain

En 1998, le classement des banques roumaines publiques était le suivant :

N°1 : Bancorex - 22,7 % des parts de marché

N°2 : BCR (banque commerciale roumaine) - 19,7 %

N°3 : BRD (banque roumaine pour le développement) - 7,7 %

N°4 : Banca agricola - 7,6 % ;

N°5 : Banc post - 3,0 % ; N°6 : Eximbank - 1,7 % ; N°7 : Caisses d'Epargne - 9,0 %

En 1999, *Bancorex*, la première banque du pays, qui représentait alors 23 % des parts de marché bancaire, est radiée du Registre du commerce suite à la fusion par absorption de BCR.

En 1999, la BRD (banque roumaine pour le développement) a été privatisée. Elle a été cédée à l'entreprise française *Société générale* (51 %). En 1999, 35 % du capital social de *Bancpost* est passé entre les mains d'investisseurs portugais et américains, *General Electric Capital* et *Banco*. En 2002, 36,25 % du capital est acquis par l'investisseur grec *EFG Eurobank Ergasias*, qui cumule la majorité des parts en octobre 2003. En 2001, a lieu la cession de *Banca agricola* à la banque autrichienne *RafaisenzentralBank*. La privatisation de la BCR s'est achevée en 2006, avec son acquisition par la banque autrichienne *Erste Bank*.

En juin 2006, le classement des banques était le suivant, selon leurs parts de marché respectives :

N°1 : BCR - 25,1 %

N°2 : BRD (société générale) - 14,2 %

N°3 : Raffeisen Bank - 8,8 %

N°4 : ABN AMRO Bank - 6,4 %

N°5 : CEC - 5,0 % ; N°6 : ING Bank - 4,9 % ; N°7 : Banc Post - 4,2 %

Tableau VII.1. - Evolution de la part de marché des banques publiques et privées, et des banques à capital étranger 1998-2010 (en % des actifs bancaires)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2006	2010
Banques publiques	71,4	46,8	45,1	41,6	39,9	37,5	5,5	6,7
Banques privées	28,6	53,2	54,9	58,4	60,1	62,5	94,5	93,3
Banques à capital étranger	n.d.	47,5	n.d.	n.d.	n.d.	58,2	88,6	85,6

Source : Banque nationale roumaine, site : <http://www.bnro.ro>

Aujourd'hui, la restructuration du secteur bancaire est considérée comme un succès ; le secteur a bien assumé le choc de l'intégration à l'Union européenne (Barisitz, 2002; Guiraud, Louis, & Lanteri, 2005; Spulbar, 2008).

1.3.2. - Les marchés boursiers

Les marchés boursiers font leur apparition à partir du milieu des années 90. La bourse de valeurs de Bucarest (BVB) s'ouvre en novembre 1995. Elle démarre très lentement ; seule une dizaine de sociétés étaient cotées en 1996. La possibilité d'y déposer des certificats de privatisation a augmenté les possibilités de concentrer le capital et l'actionnariat des entreprises : 5 000 entreprises issues des privatisations de masse y étaient cotées en 2002.

En 1996, un marché de gré à gré est également ouvert à Bucarest, avec un nom calqué sur celui du NASDAQ¹⁵² américain : le RASDAQ, acronyme de l'anglais *romanian association of securities dealers automated quotation (system)*. A la différence de la BVB, il concerne des petites et très petites entreprises. Le 1^{er} décembre 2005, le RASDAQ fusionne avec la BVB, dont il devient une section.

En février 2008, la BVB a coté sa première entreprise internationale, la *Erste Bank*.

1.3.3. - Les aides publiques : les aides globales à l'agriculture

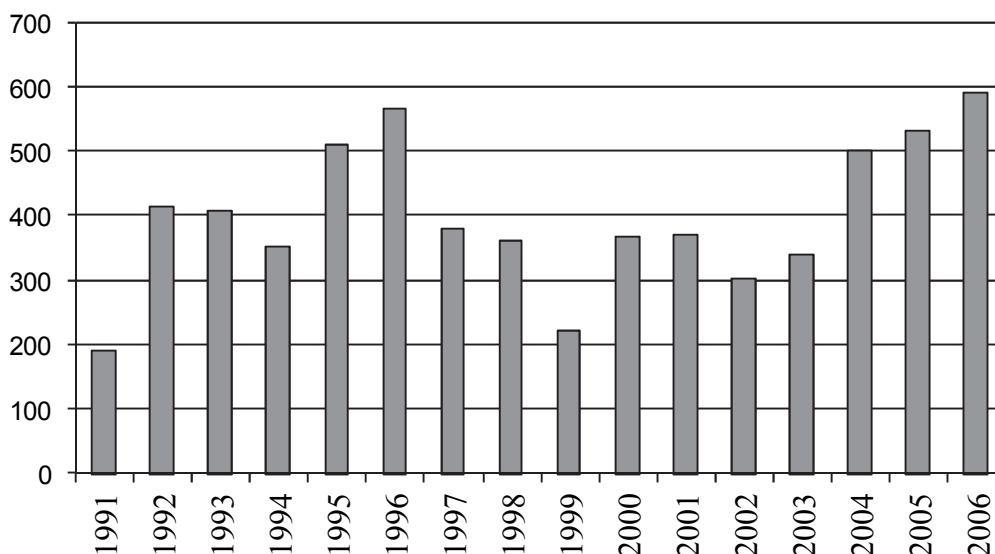
Le secteur agricole roumain a fait depuis 1990 l'objet de soutiens publics financiers réguliers et conséquents, comme le montre la figure VII.1 ci-après¹⁵³.

Cependant, la nature et le montant des aides varient d'année en année ; **la politique agricole roumaine n'offre pas de visibilité aux agriculteurs, d'où son impact limité**, comme le souligne Marie-Luce Ghib, dans sa thèse (2011). L'entrée dans l'Union européenne en 2007 et la mise en place de programmes pluriannuels assurent, pour la première fois depuis 1990, une certaine stabilité et prévisibilité aux secteurs agricole et agroalimentaire.

¹⁵² NASDAQ vient de l'anglais, *national association of securities dealers automated quotations*. Il s'agit du premier marché électronique d'actions du monde, fondé en 1971. Aujourd'hui, il est le plus grand marché électronique du monde, et le deuxième plus important marché d'actions, en volume traité, des États-Unis, après le *New York Stock Exchange*.

¹⁵³ Les formes d'aides varient selon les gouvernements et les options politiques. En plus du soutien important au secteur d'Etat jusqu'au début des années 2000, on relève, de manière non exhaustive : des aides directes, des coupons, des soutiens aux prix aux consommateurs, aux producteurs ou aux transformateurs.

Figure VII.1. - Soutien financier national aux agriculteurs, sur la période 1991-2006 (en millions d'euros)



Sources : Feher (2009), à partir de données du Ministère de l'agriculture roumain

1.3.4. - Les aides publiques : les aides européennes de pré-adhésion

De 2000 à 2006, la Roumanie a eu accès à des fonds dits de préadhésion¹⁵⁴ dont, pour le secteur agricole, le SAPARD (fonds spécial de pré-adhésion pour l'agriculture et le développement rural), d'un montant total de 1,16 millions d'euros, auxquels se sont ajoutés un cofinancement national de 0,35 millions d'euros et 0,65 millions du secteur privé (Giurca, Luca, & Hurduzeu, 2006). Jusqu'à 50 % des dépenses éligibles pouvaient être subventionnées par ce programme européen, sur la base de projets. Trois mesures susceptibles de concerner le secteur vitivinicole étaient accréditées fin 2003 (cf. le tableau VII.2 ci-dessous). Nous présentons l'ensemble des mesures SAPARD en annexe VII.4 ainsi que leur équivalent dans les programmes de développement ruraux européens.

Tableau VII.2. - Mesures accréditées dans le cadre du programme SAPARD et susceptibles de concerner le secteur vitivinicole, à la fin 2003

Nom de la mesure	Taille des projets	Nombre de projet vinicoles financés
Mesure 1.1 : Amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles et piscicoles	Entre 30 000 € et 2 millions d'euros	24 (sur 202)
Mesure 3.1 : Investissements dans les exploitations agricoles	Entre 10 000 et 500 000 €	27 (sur 1 358)
Mesure 3.4 : Développement et diversification des activités économiques générant des revenus multiples et alternatifs	Entre 5 000 et 200 000 €	0

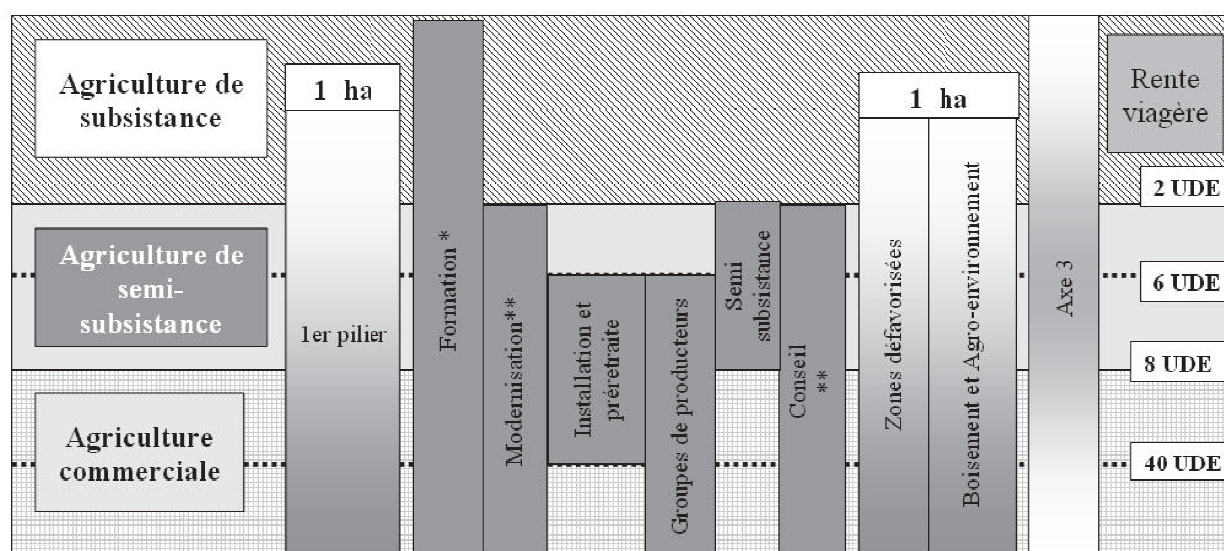
Source : plan national de développement rural 2007 (Government of Romania - Ministry of Agriculture Forest and Rural Development)

¹⁵⁴ L'accès à des fonds européens par les pays candidats a fait l'objet de débats qui ont permis de fixer les modalités et les conditions d'accès (Commission européenne, 1995b, 1997a, 1997b, 1997c). Cf. pour rappel le chapitre 1.

1.3.5. - Les aides publiques- Les aides européennes de postadhésion

Après l'adhésion à l'Union européenne, en 2007, les exploitations agricoles roumaines bénéficient d'un vaste paquet d'aides et de mesures (cf. la figure VII.2 ci-après).

Figure VII.2.- Les aides et les mesures postadhésion selon les catégories d'exploitation



Légende :

* pas de conditions mais des critères de priorité liés à l'âge, l'appartenance à une ferme de semi-subsistance, groupe de producteurs, se trouver dans une zone défavorisée, engagement dans une mesure de l'axe 1 ou 2, avoir un bas niveau d'éducation.

** critères de priorité

Source : Ghib et Berriet-Sollic (2008), à partir des données du PNDR

De manière plus ciblée, les unités viticoles et vinicoles sont susceptibles de bénéficier des aides suivantes :

- (1) des aides directes ;
- (2) des aides liées à l'organisation commune du marché (OCM) ;
- (3) des mesures du plan national du développement rural (second pilier de la PAC)¹⁵⁵.

Les **aides directes**, qui relèvent du premier pilier de la politique agricole commune, sont attribuées aux exploitations d'un hectare au minimum, surface constituée de parcelles d'une taille minimale de 0,3 ha ou 0,1 ha si la parcelle est plantée en vignes ou en arbres fruitiers. Le tableau VII.3 ci-après montre une évolution des montants à l'hectare, de 97 à 131 euros¹⁵⁶, du moment de l'élargissement à aujourd'hui. Ces aides ne concernent cependant que 9,5 millions ha sur un total de 14 millions, et 1,2 millions d'exploitations sur les 4,2 millions (chiffres 2009).

¹⁵⁵ Nous rappelons que la politique agricole commune (PAC) comprend un premier pilier, construit autour des organisations communes de marché (OCM) et un second pilier, ciblé sur le développement rural.

¹⁵⁶ On retrouve ici la logique d'augmentation des aides à l'hectare présentée au premier chapitre, tableau I.1, à partir de 25 % d'aides européennes, avec une augmentation de 5 % par an et un complément national (*top up*) commençant à 30 %. Nous remarquons que le *top up* n'a pas été utilisé à son taux maximum.

Tableau VII.3. - Evolution du montant des aides directes perçues par les exploitants, de l'adhésion à aujourd'hui (euros / ha)¹⁵⁷

	2007	2008	2009	2010	2011
Aide européenne (SAPS)	-	50,55	60,75	71,12	80,36
Complément national	-	47	46,71	44,64	50,46
Total reçu par les exploitants		97,55	107,46	115,76	130,82

Source : Ministère de l'agriculture, http://www.madr.ro/pages/view_presa.php?id=4004

La dernière réforme de l'OCM vin prévoit, depuis 2007, l'attribution d'une enveloppe nationale d'aides que les Etats membres de l'Union européenne sont libres de répartir, selon leurs besoins spécifiques, entre principalement :

- la restructuration et la conversion du vignoble ;
- la promotion sur les marchés tiers ;
- l'assurance des récoltes.

La Roumanie bénéficie ainsi, pour la part du **premier pilier PAC** destinée au secteur vitivinicole, d'une enveloppe de 211 millions d'euros pour la période 2009-2013. Elle a fait le choix d'affecter ces ressources principalement à la restructuration du vignoble, avec plus de 180 millions d'euros. Ce programme de reconversion-restructuration vise à accompagner les producteurs de vin dans leurs efforts d'adaptation à la demande du marché et d'amélioration de leur compétitivité. Couvrant jusqu'à 75% des dépenses éligibles¹⁵⁸, il répond aux besoins de modernisation et de renouvellement d'un vignoble roumain quasi-délaissé depuis 1990.

La Roumanie prévoyait initialement que 17 000 ha soient concernés sur la période 2009-2013. Finalement, de 2007 jusqu'à septembre 2011, 20 727 ha ont bénéficié d'une ou plusieurs des mesures suivantes :

- la reconversion des structures de cépages ;
- la délocalisation des parcelles, de zones non favorables aux zones plus favorables ;
- la modernisation, en vue de l'amélioration de la compétitivité des produits agricoles. Celle-ci peut être limitée à des opérations partielles comme la révision du système de soutien des vignes, ou seulement la plantation, *etc.*

Dans le cadre du **second pilier**, le plan national de développement rural (PNDR) roumain se décline en quatre axes :

- l'axe 1 : l'amélioration de la compétitivité des secteurs agricole et forestier (avec 45 % de l'enveloppe budgétée) ;
- l'axe 2 : l'amélioration de l'environnement et de l'espace rural (qui concentre 25 % de l'enveloppe prévisionnelle) ;
- l'axe 3 : la qualité de vie en milieu rural et diversification de l'économie rurale (*idem* pour 30 %) ;
- l'axe 4: le programme Leader (2,5 %).

¹⁵⁷ Les années correspondent à celles de la perception des aides par les exploitants ; mais d'un point de vue budgétaire, elles relèvent de l'année précédente. Ainsi, si les fonds européens sont disponibles depuis 2007, année de l'élargissement ; ils apparaissent dans le tableau, un an plus tard.

¹⁵⁸ Le coût intégral de la restructuration d'un hectare de vignes est estimé par les autorités roumaines à 21 000 €.

1.3.6. -Conclusions sur l'environnement financier

Dans les années 2000, le système bancaire roumain faisait l'objet d'une restructuration tardive ; ce mouvement marquait la "normalisation" de l'environnement économique de la Roumanie. Le fonds européen SAPARD, puis les fonds post-adhésion promettaient d'accélérer considérablement le développement et l'organisation du secteur agricole.

Si ces signes étaient très encourageants, l'accès aux financements bancaires par les petits opérateurs privés du secteur agricole n'en reste pas moins très problématique ; les procédures d'accès sont compliquées, d'importantes garanties sont exigées (par exemple la possession d'un appartement en ville alors que le bétail, les récoltes futures ou le matériel agricole ne peuvent constituer une garantie). Ces dernières années, la crise a radicalisé les positions des banques, qui n'avaient déjà pas pour priorité le secteur agricole.

Ainsi, même si les financements européens peuvent couvrir jusqu'à 75 % des dépenses éligibles d'un projet, la part de cofinancement nécessaire, bien que réduite, en empêche l'accès aux petites unités, renforçant ainsi la dualité entre unités commerciales et unités artisanales (Darrot, 2008; B. Von Hirschhausen, 2008).

1.4. - L'environnement institutionnel

1.4.1. - Les accises

Dans les années 2000, les acteurs économiques reprochaient régulièrement à l'Etat, le **manque de prévisibilité du niveau des accises**. Cette réalité les mettait dans l'impossibilité d'anticiper et de gérer leurs coûts de manière rationnelle.

A partir d'une lourde étude des textes législatifs, nous avons dressé un tableau faisant état de l'ensemble des changements de niveau des accises, à partir de 1993. Nous le présentons en annexe VII.5. A titre d'illustration, nous pouvons citer le cas de l'année 2002 : elle a commencé avec un certain niveau d'accise au 1^{er} janvier, qui a ensuite été modifié le 1^{er} mai, pour finalement être abrogé le 17 juillet, avec une action rétroactive jusqu'au début de l'année 2002. Le nouveau niveau des accises a finalement été plus élevé que les chiffres précédemment légiférés ! Si pour les vins tranquilles, cela s'est traduit par une légère hausse de 2,75 à 2,80 € par degré hectolitre d'alcool, ces changements ont été plus marqués pour les alcools forts, de 70 à 108,4 € par hectolitre d'alcool pur.

Ces changements sont d'autant plus lourds de conséquences qu'ils affectent les prix relatifs des produits concurrents du vin (la bière et les autres boissons alcoolisées), dans un contexte de très forte sensibilité des consommateurs au prix. La baisse du niveau des accises a ainsi longtemps été le principal cheval de bataille des organisations professionnelles viticoles, qui ont obtenu gains de cause en 2003, avec leur abolition¹⁵⁹, tandis que les accises pour les alcools forts augmentaient, de 150 € à 750 € par hectolitre d'alcool pur, entre 2003 et 2009.

L'adhésion à l'Union européenne joue en faveur d'une stabilisation du niveau des accises, tant absolu que relatif (par rapport aux autres produits concurrents). Depuis mai 1998, toutes les boissons alcooliques (à l'exception de la bière), importées ou produites sur le marché domestique, doivent être marquées par des banderoles, qui garantissent que les accises ont été payées. Cette mesure avait également pour but de contrôler la qualité des produits mis en marché.

¹⁵⁹ Les accises sur les vins tranquilles ont été éliminées tandis que pour les vins mousseux, elles ont baissé, de 42 € à 33,05 € par hectolitre de produit.

1.4.2. - Le prix de la main d'œuvre

Le coût officiel de la main d'œuvre est faible. Jusqu'en 2001, le salaire moyen brut mensuel restait plafonné à moins de 150 €, tandis que le salaire minimal en 2000 était de 41 euros (cf. le tableau VII.4). Depuis, ils ont beaucoup évolués ; le salaire moyen brut a ainsi été multiplié par trois, de janvier 2000 à janvier 2011, tandis que le salaire minimal a été multiplié par six. Les salaires du secteur agricole sont inférieurs au salaire moyen de l'économie de 70 à 75 %, pour les années 2007-2010. S'il est vrai que ce bas niveau du prix de la main d'œuvre est expliqué par le faible PIB, comme le souligne la plupart des études, il est également le fait :

- du déséquilibre prononcé entre l'offre et la demande d'emploi, résultant de la réorganisation de l'économie (outre le chômage officiel, il convient de considérer le chômage caché) ;
- de l'existence d'un important secteur informel (évalué à 30 % du PIB, en 2011).

En conclusion, le niveau de rémunération de la main d'œuvre est peu élevé. Cependant il convient d'être très prudent quand on se réfère aux statistiques officielles, l'économie grise et le chômage caché maintenant le marché formel de l'emploi en situation d'équilibre bas. Le niveau de salaire officiel dans les années 2000 était sous-estimé et ne couvrait qu'à peine les besoins d'une famille, ce qui explique la multiplication des sources de revenus.

Tableau VII.4. - Evolution des salaires mensuels brut et minimal (janvier), de 1991 à 2011

	1991	1993	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2004	2007	2009	2011
	USD	USD	USD	USD	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Salaire moyen brut	136	75	128	133	119	121	147	182	195	364	437	460
Salaire minimal	133	37	29	30	27	24	41	50	68	115	142	157

Source : Pour le salaire minimal : Ministère de la protection sociale et du travail, Loi 19/2000¹⁶⁰, pour le salaire moyen : Commission nationale des statistiques, et décisions du gouvernement affiliées, taux de change moyen du mois de janvier : BNR

1.4.3. - La bureaucratie

Du fait des bas salaires maintenus dans l'administration¹⁶¹, on assiste à un phénomène de "privatisation de l'Etat", qui se manifeste par :

- le peu de diligence du personnel pour fournir les services aux conditions officielles. La rétention d'information est développée, justifiant l'importance des réseaux de relations ;
- la généralisation du bakchich (Hulot, 2003; Lhomel, 2004), qui peut être appréhendé comme un complément de salaire voire un élément de respect de l'interlocuteur (qui effectue un travail peu valorisé du point de vue salarial). Certains auteurs vont plus loin et évoquent le phénomène de "capture de l'Etat" par la bureaucratie (Labaronne, 1995, 1997) qui n'agit plus dans le sens de l'intérêt général mais au profit d'intérêts purement personnels (European Bank for Reconstruction and Development, 1999). Ce point nous amène à nous pencher de manière plus spécifique sur la mesure de la corruption, qui fait l'objet du point suivant.

¹⁶⁰ La loi 19/2000 est relative aux retraites et autres droits sociaux. Chaque année, une décision du gouvernement précise le salaire minimal.

¹⁶¹ Dans les années 2000, et de nouveau aujourd'hui, avec la crise, le FMI et la Banque mondiale conditionnent les prêts au maintien des salaires dans l'administration.

1.4.4. - La corruption

L'association *Transparency international* établit, depuis 1995, un indice de perception de la corruption du secteur public, tel que ressenti par les milieux d'affaire et des analystes-pays. Le suivi est réalisé pour un nombre de plus en plus grand de pays (cf. le tableau VII.5 ci-dessous).

Tableau VII.5. - Evolution de l'index de perception de la corruption¹⁶² de la Roumanie et comparaison avec d'autres pays européens, nouveaux et anciens membres

	1995	1998	2000	2003	2006	2010
Finlande	9,1	9,6 (0,5) N°2	10,0 (0,6) N°1	9,7 (0,3) N°1	9,6(0,2) N°1	9,2 (n.d.) N°4
Portugal	5,6	6,5 (1,0) N°22	6,4 (0,9) N°23	6,6 (1,2) N°25	6,6 (1,2) N°27	6,0 (n.d.) N°32
Hongrie	4,1	5,0 (1,2) N°33	5,2 (1,2) N°32	4,8 (0,6) N°40	5,2 (0,4) N°41	4,7 (n.d.) N°50
Roumanie	n.d.	3,0 (1,5) N°61	2,9 (1,0) N°68	2,8 (1,0) N°83	3,1 (0,3) N°88	3,7 (n.d.) N°69
Bulgarie	n.d.	2,9 (2,3) N°66	3,5 (0,4) N°52	3,9 (0,9) N°54	4,0 (1,2) N°57	3,6 (n.d.) N°73
Total pays enquêtés	41	85	90	133	163	178

Légende :

En première ligne, l'index de perception de la corruption ; il se situe entre 10 (absence de corruption) et 0 (corruption très élevée). Entre parenthèses, l'écart-type : plus l'écart type est grand, plus les différences de perception entre les milieux d'affaire et les analystes pays est grande.

En seconde ligne : le rang pays (N°1 : le pays le moins corrompu)

Source : d'après *Transparency International*, www.transparency.org

Les mesures de *Transparency international* indiquent une forte corruption en Roumanie, avec un indice qui se situe autour de 3, tandis que l'indice de la Hongrie tourne autour de 5 et celui de la Bulgarie dépasse 3. A titre de comparaison, le Portugal se place autour de l'indice 6, tandis que la Finlande se rapproche de 10, un niveau très élevé de probité.

De 1998 à 2006, on constate une stagnation du niveau de l'indice roumain. **Les années 2000 se caractérisent ainsi par un fort niveau de corruption.** La situation semble depuis en légère, mais peu significative, voie d'amélioration, avec un indice qui monte à 3,7 en 2010.

1.4.5. - Conclusions sur l'environnement institutionnel

Le développement économique et l'élargissement de l'Union européenne se traduisent par deux dynamiques opposées. D'une part, on observe une nette amélioration de l'environnement économique, via sa stabilisation (cf. l'exemple des accises), la privatisation des services divers (banque, électricité, etc.) qui permettent d'alléger de manière significative des contraintes pesant jusque-là sur les acteurs économiques. D'autre part, le recours important aux administrations pour la gestion des financements européens renforce le phénomène de "petite corruption", qui reprend également de la vigueur du fait de la crise.

¹⁶² Au regard de l'échelonnage de l'indice : de 0 à 10, pour indiquer un degré de corruption, du plus au moins fort, nous devrions davantage qualifier cet indicateur d'indice de probité, avec 0 indiquant une absence d'honnêteté et 10, un maximum de probité.

1.5. - Les organisations internationales

Les organisations internationales ont joué et jouent encore un grand rôle dans les transformations postcommunistes de la Roumanie. Nous avons déjà parlé des modalités d'intervention de l'Union européenne au chapitre 1. Outre son activité d'appui financier (pré et post-adhésion), et de transfert de l'acquis communautaire, elle modifie le profil de la balance commerciale de la Roumanie, depuis 1995, date des premiers accords d'association. L'adhésion en 2007 s'est traduite par un effondrement de la balance commerciale vinicole au profit des importations en provenance des autres pays membres de l'UE (cf. le chapitre 9 pour les détails de ce phénomène).

Le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale (BM) interviennent conjointement en Roumanie avec, d'une part, un soutien financier (le plus souvent, sous forme de des prêts) et, d'autre part, des lignes directrices relatives aux politiques économiques et sociales.

Depuis 1990, la Roumanie a signé neuf accords *stand-by* avec le FMI, dont deux, en 2004 et en 2009, ont été préventifs, et non émargés (cf. le tableau 1 de l'annexe VII.6). Au total, 16,8 milliards de DTS¹⁶³ ont été mis à disposition de la Roumanie dont 11,8 milliards ont été utilisés. Les premiers accords post-1990 ont concerné la réduction de l'inflation, la réforme fiscale et la restructuration (Lhomel, 1995), puis en 1997, l'infrastructure, l'agriculture, la protection sociale et l'enseignement supérieur (Lhomel, 1997). Les derniers accords se concentrent sur la réforme du système fiscal, la stabilité du secteur financier et les réformes structurelles. Dans le contexte de crise, le FMI a poussé à la réforme de la fonction publique : réduction du personnel, révision des rémunérations (baisse des salaires de 25 %, élimination des primes et de certaines prestations sociales), augmentation des cotisations, etc.

Pour les secteurs agricole et rural, la Banque mondiale a financé des projets et des études, pour un montant de plus d'un milliard de dollars. Après un appui à l'émergence du secteur privé (agriculteurs et entreprises agroalimentaires), la Banque mondiale a soutenu le processus d'intégration à l'Union européenne, avec la mise en place du cadastre, l'appui au transfert de l'acquis communautaire et le développement des capacités de gestion des épidémies transmises par les animaux (cf. le tableau 2 de l'annexe VII.6).

1.6. - Les organisations d'appui et d'encadrement de l'industrie vitivinicole roumaine

De nombreuses institutions et organisations se sont créées depuis 1990. L'industrie vitivinicole roumaine était en 2004, l'une des plus structurées de Roumanie, essentiellement, autour des acteurs commerciaux, tandis que les unités familiales restent en dehors de toute forme organisationnelle.

¹⁶³ Les DTS sont les droits de tirage spéciaux, unité de compte au FMI, mais aussi d'autres organismes internationaux. Les DTS ont été principalement créés pour remplacer l'or du fait, entre autres, de sa quantité limitée, qui ne pouvait plus être équivalente à la richesse d'une économie mondiale, en expansion. Sa valeur est déterminée à partir d'un panier des monnaies majeures utilisées pour le commerce international et les marchés financiers. Son taux varie ainsi chaque jour ; il est déterminé quotidiennement en dollars par le FMI.

1.6.1. - Les institutions de réglementation

Le **Ministère de l'agriculture**¹⁶⁴ joue un rôle clef dans la définition et la mise en place d'une stratégie sectorielle, en lien avec les organisations professionnelles. Il a été responsable, dans la phase de préadhésion, du transfert de l'acquis communautaire, puis, à partir de 2007, de son application (directement ou via l'inspection viticole ou d'autres organisations). C'est à ce niveau, en accord avec l'Union européenne depuis 2007, que sont décidées les subventions et les aides attribuées au secteur.

L'agence de paiement et des interventions pour l'agriculture (APIA) a été créée au moment de l'adhésion à l'UE, pour gérer les aides communautaires.

1.6.2. - Les organisations d'appui

L'institut de recherche national vitivinicole (ICVV) de Valea Calugareasca coordonne l'activité de recherche de dix stations spécialisées en viticulture et œnologie, réparties dans les principales régions viticoles du pays : Blaj, Bujoru, Dragasani, Greaca, Iasi, Minis, Murfatlar, Odobesti, Pietroasa et Stefanesti. Ces centres ont développé des compétences techniques reconnues au plan international. La transition a cependant beaucoup affecté le fonctionnement de ces centres du fait du manque de moyens financiers. Les centres de recherche sont rattachés à l'Académie des sciences agricoles et sylvicoles (ASAS).

Du côté de la **formation**, cinq universités agricoles forment des ingénieurs spécialisés dans le domaine viticole ("faculté d'horticulture"), aux côtés des ingénieurs agronomes et des vétérinaires : les universités de Bucarest, de Cluj-Napoca, de Craiova, d'Iasi et de Timisoara. Les techniciens agricoles sont formés dans des lycées agricoles, répartis dans tout le pays.

Du côté des institutions de **conseil aux producteurs**, l'agence nationale de consultance agricole (ANCA), a été démantelée en 2010 et les anciens offices départementaux (OJAC) sont devenus des "chambres agricoles" subordonnées aux conseils généraux. Une loi relative aux chambres d'agriculture, promulguée en 283/2010 est en cours d'amendement.

1.6.3. - Les organisations d'orientation et de contrôle de la production

L'inspection d'Etat pour le contrôle technique vitivinicole (ISCTV) a été mise en place au sein du Ministère de l'agriculture en juillet 1999. Son rôle est à la fois d'inciter à l'application de l'acquis communautaire, et de sanctionner si celui-ci n'est pas respecté (répression des fraudes).

Créé en mars 2001, **l'office national des appellations d'origine viticoles (ONDOV)** avait des fonctions équivalentes à celles de l'INAO français. Il délivrait, en liaison avec l'inspection viticole, les autorisations de plantations dans les zones délimitées.

L'office national de la vigne et du vin (ONVV) avait un rôle technique et scientifique pour la définition des stratégies politiques. Il était rattaché à l'Office international de la vigne et du vin (OIV). L'ONDOV et l'ONVV ont fusionné pour donner vie, en 2010, à **l'office national de la vigne et des produits vitivinicole (ONPVP)**. En son sein fonctionne le conseil des régions viticoles, qui comprend un représentant par région, élu par les organisations professionnelles, ainsi que le directeur de l'ONPVP.

L'association des dégustateurs autorisés en Roumanie (ADAR) regroupe les dégustateurs agréés par le Ministère de l'agriculture.

¹⁶⁴ Le Ministère de l'agriculture roumain change souvent de nom, en fonction des changements politiques et de politique ainsi que de la largeur du portefeuille : agriculture, industrie alimentaire, développement rural, pêche, forêt, etc. Mentionnons par exemple : Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, Ministère de l'agriculture et de développement rural, etc. C'est pourquoi nous utilisons la mention simple : "Ministère de l'agriculture".

1.6.4. - Les organisations professionnelles

A la demande de l'Union européenne, en tant que partie intégrante de l'acquis communautaire, une interprofession vitivinicole a été constituée en novembre 2002 : **l'organisation nationale interprofessionnelle vitivinicole (ONIV)**. Les premières réunions de concertation se sont déroulées à l'automne 2001. Un ensemble d'associations régionales ou thématiques a été créé de manière préalable, à partir des gros acteurs économiques, en vue de constituer l'interprofession. La liste des membres est présentée en annexe VII.7. Depuis 2004, l'interprofession s'est renforcée de nombreux nouveaux membres.

Le **patronat national de la vigne et du vin (PNVV)**, créé en 2000 réunit aujourd'hui quarante neuf membres : producteurs, importateurs et exportateurs de vins et d'autres boissons alcooliques, sociétés des industries connexes. Il se positionne comme un partenaire syndical et de dialogue social. Le PNVV met actuellement en place un projet d'expansion territoriale, avec l'ouverture de sept filiales dans le pays.

L'association des producteurs et exportateurs de vins (APEV) a été créée en 2001. Elle réunit une vingtaine de grosses entreprises vinicoles roumaines parmi les plus dynamiques (citons Cramele Halewood, Vie et Vin Murfatlar ou Serve, par exemple). Recas et Jidvei ont désormais rejoint les rangs de l'association. Cette association a été créée afin de promouvoir les exportations de vins roumains, de faire du *lobbying* (l'APEV a ainsi contribué à l'élaboration de la nouvelle loi de la vigne et du vin en 2002), et de réaliser des études et le suivi du secteur. L'association a bénéficié à sa constitution d'un soutien des programmes américain de l'USAID et allemands de la GTZ¹⁶⁵.

En conclusions, l'environnement organisationnel de la filière vitivinicole s'est fortement structuré à partir des années 2000, que ce soit du point de vue des organisations d'encadrement ou d'appui. Les systèmes de formation et de recherche n'ont cependant toujours pas été réformés, afin de répondre aux nouveaux enjeux.

1.7. - Les caractéristiques du produit

Ce paragraphe a pour but de mettre en évidence les principales caractéristiques du produit "vin". La nature du produit a en effet un impact très important sur la structure d'une industrie et les comportements des acteurs, comme nous allons le voir dans les paragraphes qui suivent. Nous illustrons ainsi les relations de causalités de notre modèle : les conditions de base → régime de concurrence et (CB → C).

1.7.1. - Le vin, un produit fortement différenciable

Le vin est un produit qui présente de nombreuses facettes pour le consommateur qui souhaite le consommer, tant d'un point de vue visuel, que gustatif, informationnel, etc. Il peut ainsi être différencié en Roumanie selon :

- sa couleur : blanc, rouge ou rosé ;
- qu'il est tranquille ou pétillant ;
- qu'il est sec, demi-sec, demi-sucré, sucré, etc.
- son origine géographique : Murfatlar, Cotnari, etc.

¹⁶⁵ L'USAID et la GTZ sont des organes de coopération d'appui au développement à l'extérieur, respectivement, des Etats-Unis et de l'Allemagne.

- son cépage ; les coupages sont peu répandus en Roumanie ;
- son espèce : *Vitis vinifera* versus hybrides ;
- sa classification : vin de table, de qualité supérieure, d'appellation d'origine, etc. ;
- l'entreprise qui le produit. L'héritage communiste des grandes exploitations viticoles explique l'association d'un vignoble à une grande entreprise, comme c'est le cas de Jidvei pour le vignoble de Tarnave, de l'entreprise SC Cotnari pour le vignoble du même nom, etc. ;
- la marque du vin. Il s'agit d'un critère de choix apparu dans les années 2000, et assez limité, suite à la vente sur le marché domestique de vins destinés initialement à l'export. Citons pour exemple, la marque "Vampire", destinée à l'export ou "Beciul domnesc" produit par SC Vincon pour le marché domestique ;
- le conditionnement du vin : en vrac, en bouteilles plastiques, en bouteilles en verre. Pour les bouteilles, le design, le type d'étiquette, le bouchon, etc. peuvent également entrer dans les critères de choix du consommateur ;
- les caractéristiques gustatives du vin : le caractère tannique, astringent, le moelleux, les parfums (fruité, boisé, fumé, etc.), etc.

En Roumanie, la tradition est essentiellement celle des **vins de cépages**, produits dans une région déterminée, par une firme qui lui est reliée : par exemple, le vin ce cépage " Grasa de Cotnari" produit par SC Cotnari (ancienne ferme d'état), située dans le vignoble de Cotnari ou, autre exemple, le vin de cépage merlot produit par la SC Vie & vin, basée à Murfatlar.

1.7.2. - Le vin, un produit substituable

Le vin remplit des besoins divers. Du point de vue du consommateur, il peut :

- (1) permettre d'étancher la soif ;
- (2) offrir un moyen de se détendre ou de se déconnecter de la réalité quotidienne du fait de sa fonction psycho-tropique en lien avec son contenu en alcool ;
- (3) jouer un rôle social, de par la convivialité qu'il offre, dans un cadre d'accueil des invités : lors des noces, des repas mais aussi hors de ceux-ci.

Chacun de ces besoins peut être cependant satisfait par d'autres boissons, comme le montre le tableau VII.6 ci-dessous.

Tableau VII.6. - La substituabilité du vin par d'autres boissons, selon ses fonctions

Fonctions du vin :	Substitution par :
Satisfaire la soif	Boissons rafraîchissantes : soda, eaux minérales, bière
Fonction psycho-tropique	Alcools forts
Effet de convivialité	Bière, alcool

Cette approche permet de mettre en évidence les industries en concurrence directe avec celle du vin : celle de la bière, des alcools forts et des autres boissons non alcoolisées.

1.8. - La nature de l'offre

1.8.1. - Une offre enracinée dans l'histoire

L'annexe VII.8 présente en détail le développement historique de la viticulture roumaine, de son origine, à la période socialiste. Nous en reprenons ici les principaux points.

La Roumanie s'inscrit dans une longue **tradition viticole**, qui remonte au néolithique et atteint son apogée au second siècle de notre ère (Dejeu, 2003; Dejeu & Târdea, 1995). Aux troisième et quatrième siècles, lors de la période troublée des migrations, la vigne s'est implantée en zone collinaire. L'invasion du phylloxéra fin XIX^{ème} a conduit à la reconstitution du vignoble, à l'aide d'hybrides producteurs directs et de variétés étrangères, qui ont remplacé nombres de variétés autochtones (Oprea, 1995).

L'étape post-phylloxérique voit se fonder les bases d'une viticulture scientifique, avec la création d'une section "viticulture et horticulture" en 1937, au sein de l'Institut de recherche agronomique de Roumanie, lui-même fondé en 1927 (Luca, 2002). Cette époque voit également s'ébaucher la lutte contre la prolifération des hybrides producteurs directs et des actions de restriction du nombre de variétés des vignes. Ainsi en 1926, a été créée dans le cadre du Ministère de l'agriculture, une direction chargée d'orienter et encadrer la viticulture du pays (Constantinescu, 1958). En 1932 est promulguée la "loi de réglementation des plantations de vignes", qui délimite les aires viticoles destinées à la production des vins de qualité et des vins d'appellation d'origine. Elle répond à la volonté de limiter la viticulture aux zones de collines et de façon plus exceptionnelle aux zones de champs aux terres très sableuses ou caillouteuses (Dejeu, 2008b).

1.8.2. - L'héritage socialiste

Durant **l'époque socialiste**, le patrimoine viticole a connu deux phases de développement. Après une phase de "reconstruction de la viticulture" (1946-1954), consécutive aux destructions provoquées par la seconde guerre mondiale, s'est ensuivie une phase de "développement du patrimoine viticole", de 1955 à 1979 (Dejeu, 2008a; Dejeu & Târdea, 1995). Le développement du vignoble a tout d'abord reposé sur les recherches de l'académicien Gherasim Constantinescu (1958), qui ont donné lieu aux travaux de zonage (*raionarea viticulturii*) en 1958, et de micro-zonage (*microraiionarea viticulturii*) en 1962. Ensuite, la loi de la vigne et du vin de 1971 (loi 21/1971) a lancé un autre programme de développement de la viticulture, qui prévoyait une délimitation territoriale des vignes, effectivement réalisée en 1978 et en 1979. Le tableau VII.7 ci-après reprend le contenu de ces trois programmes. Parallèlement, des pôles de recherche et d'enseignement spécialisés ont été développés.

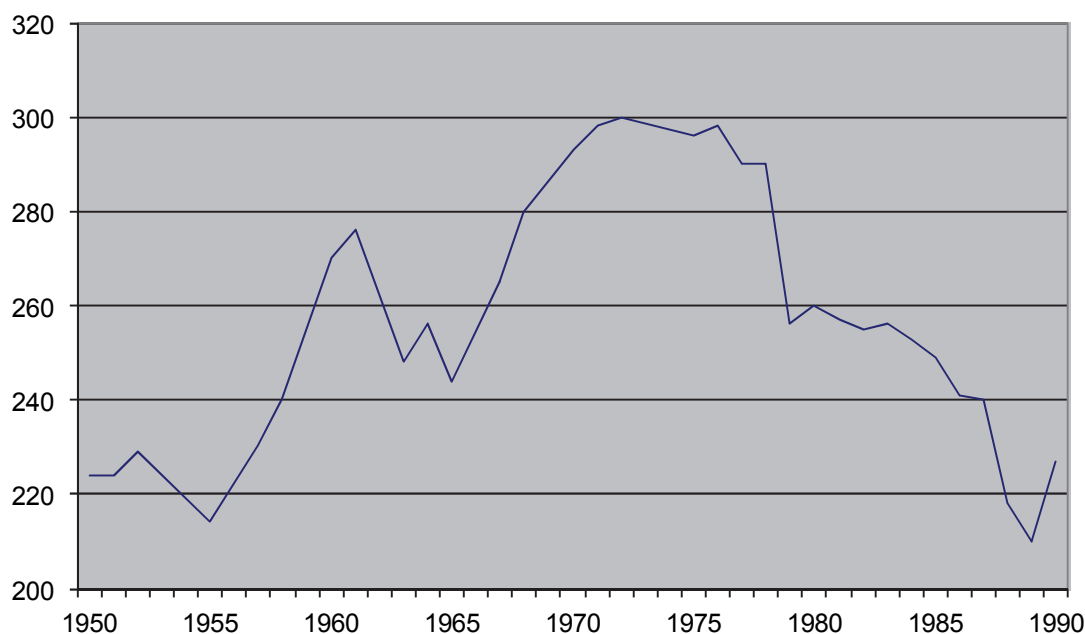
En conséquence, d'un point de vue quantitatif, les surfaces plantées en vigne ont beaucoup évolué, de 1950 à 1990 (cf. la figure VII.3 ci-après). De 1956 à 1965, conformément aux objectifs annoncés au deuxième congrès du Parti, 30 000 ha ont été plantés et 30 000 autres hectares ont été défrichés et replantés (Constantinescu, 1958). Les autres programmes ont conduit à atteindre un maximum de surfaces productives en 1972, s'élevant à 300 400 ha. Ainsi, de 1950 à 1975, le vignoble a été étendu de 30 %. La diminution accentuée des surfaces après 1978, reflète l'arrachage massif des hybrides producteurs directs (HPD) et des vignes peu productives. *De facto*, le paysage viticole roumain a été fortement modelé par la politique socialiste. Si les vignobles en zones céréalières (zones de plaine) ont été arrachés, d'autres vignobles ont été étendus, d'autres sont apparus, en particulier sur les terres sableuses du sud du pays, en Dobroudja et sur les terrasses du Danube.

Tableau VII.7. - Les étapes de développement de la viticulture, sous l'ère socialiste

<i>Raionarea viticulturii</i> (macro-zonage) 1958	<i>Microraiionarea viticulturii</i> (micro-zonage) 1962	Délimitation territoriale de la culture des vignes 1978-1979
Travail effectué dans le cadre des écosystèmes - <i>au niveau du vignoble</i>	Travail effectué dans le cadre des écosystèmes - <i>au niveau du centre viticole</i>	Travail effectué dans le cadre des écosystèmes - <i>au niveau de la commune</i>
<ul style="list-style-type: none"> - mise en valeur des terrains en pente, sableux, etc. - détermination des modalités de conduite de la production ; - réduction du nombre de variétés à 80 ; - diversification de la production agricole. 	<ul style="list-style-type: none"> - extension de la culture de la vigne dans de nouveaux vignobles et centres viticoles ; - extension de la culture de variétés indigènes (<i>Feteasca, Grasa de Cotnari, Tamii-oasa romaneasca ...</i>) ; - ajout aux variétés de raisins de table, de variétés de grande valeur, issues de l'assortiment mondial (Cardinal, Muscat d'Adda, Italia) - introduction de formes de conduite haute et semi-haute. 	<ul style="list-style-type: none"> - délimitation et encadrement des vignobles et des centres viticoles en vue de la production de vin d'appellation d'origine ; - extension des variétés de raisins de table ; - extension des variétés de rouges et vins aromatisés de qualité supérieure ; - extension des clones et des variétés nouvelles ; - concentration, spécialisation et intégration de la production viticole.

Source : d'après Oslobeanu et al. (1991)

Figure VII.3. - Evolution des surfaces viticoles entre 1950 et 1990 (en milliers d'ha)



Source : d'après Dejeu et Târdea (1995)

D'un point de vue qualitatif, un effort de rationalisation a été effectué, en parallèle à la modernisation des plantations : citons l'arrachage des hybrides¹⁶⁶, les nouvelles plantations, la révision des assortiments, les replantations permettant la mécanisation des parcelles¹⁶⁷. Le développement de la viticulture s'est réalisé en parallèle à l'industrialisation du secteur agroalimentaire et selon les mêmes principes (Todoroiu, 2002). De même, le zonage procède d'un exercice administratif, dans le cadre de la planification (cf. l'annexe VII.9), qui répond aux objectifs de l'Etat et à la volonté d'un certain équilibre territorial de la production. Les critères pédologiques et climatiques interviennent de manière secondaire. A partir des années 80, l'orientation stratégique du secteur est celle d'une production de masse.

En conclusions, l'industrie vitivinicole a été considérée, sous l'ère socialiste, comme un secteur stratégique, ce qui a conduit à sa profonde restructuration : l'élimination des hybrides, la modernisation des parcelles en vue de leur mécanisation, l'organisation des différents niveaux de découpages géographiques mais aussi, l'orientation du vignoble à partir des années 1980, vers une production de masse. Le recensement de 1979 relève un vignoble composé de 75,2 % de raisins de cuve : 60,6 % de blancs et 14,6 % de rouges (M. Oslobeanu et al., 1980).

1.8.3. - L'offre quantitative post-1990

Depuis 1990, la Roumanie figure parmi les douze premiers pays viticoles du monde¹⁶⁸, que ce soit au regard des surfaces ou de la production vinicole (cf. les tableaux 1 et 2 de l'annexe VII.10)¹⁶⁹.

Sur le **continent européen**, la Roumanie est également bien placée. Avec 250 000 ha, la Roumanie occupait en 2001 la cinquième position au regard des surfaces, avec 5,8 % des surfaces du continent européen, après l'Espagne, la France, l'Italie et le Portugal (Zarnoveanu & Stefan, 2002). Plus récemment, pour les années 2005-2008, la Roumanie occupait la cinquième position du point de vue des surfaces, avec 212 000 ha et la sixième place européenne selon les quantités produites, avec 4,5 millions d'hectolitres, après l'Italie, la France, l'Espagne, l'Allemagne et le Portugal (cf. le tableau VII.8 ci-après).

¹⁶⁶ En 1959, la moitié des vignes en production étaient constituées par des vignes non greffées, soit 120 000 ha. Au cours des années 1980, ces surfaces s'élevaient à 50 000 ha. Selon l'annuaire statistique socialiste, la surface occupée par les vignes hybrides occupait 34,3 % de la surface totale de vignes en 1979. La plupart se situaient en dehors des aires viticoles. Elles étaient cultivées, pour la très large majorité, dans les exploitations personnelles des membres coopérateurs, 8 % en exploitations individuelles et 7 % en coopératives agricoles de production.

¹⁶⁷ Les écartements entre les rangs ainsi que le système de soutien des vignes ont été pensés dans cette optique. De même, les plantations sont monocépages.

¹⁶⁸ Nous avons fait le choix de présenter une moyenne au regard des grandes variations pluriannuelles. D'autre part, nous avons privilégié les bases de données de l'OIV, autorité viticole spécialisée, à celle d'autres institutions (Commission européenne, 1998a, 2002a; Zarnoveanu & Stefan, 2002).

¹⁶⁹ Nous observons un léger recul de la place de la Roumanie, de la onzième place, les années 1997-2001, à la douzième place pour les années 2005-2008. Selon nous, ce classement doit être pris avec précaution, car il surestime la position mondiale de la Roumanie. Deux raisons à cela : (1) les chiffres de l'OIV sont surévalués ; (2) d'autre part, une grande partie du vignoble roumain est constitué de vignes hybrides. Par exemple, pour 2007, l'OIV estime la surface des vignes à vins en production à 209 000 ha tandis que l'enquête partielle statistique roumaine l'évalue à 172 000 ha, dont 95 100 ha de vignes hybrides.

Tableau VII.8. - Classement des pays viticoles européens selon les surfaces et les productions vitivinicoles, moyenne 2005-2008

Position	Production vinicole Moyenne 2005-2008		Surface viticoles Moyenne 2005-2008	
	Pays	(milliers d'hl)	Pays	(milliers d'ha)
1	Italie	48 888	Espagne	1 172
2	France	48 140	France	877
3	Espagne	36 735	Italie	837
4	Allemagne	9 580	Portugal	248
5	Portugal	6 643	Roumanie	212
6	Roumanie	4 516	Moldavie	148
7	Grèce	3 836	Grèce	114
8	Hongrie	3 264	Allemagne	102
9	Ukraine	2 364	Hongrie	77
10	Moldavie	1 821	Ukraine	94
11	Bulgarie	1 720	Bulgarie	94

Source : Office international de la vigne et du vin, d'après la base de données "StatOIV Extracts" pour les années 2005 à 2008

L'élargissement de l'Union européenne aux PECO a eu pour conséquences l'entrée de nouveaux pays viticoles, dont les principaux sont la Roumanie, la Hongrie et la Bulgarie (cf. le tableau VI.9 ci-dessous).

Tableau VII.9. - Les principaux pays vitivinicoles des PECO dans les années 2000 (moyenne 1999-2001)

PECO		Surfaces viticoles (hectares)	Production vinicole (hl)	Rendement (hl/ha)
ROUMANIE	2001	249 000	5 533 000	22
	2005-2008	211 500	4 516 000	21
BULGARIE	2001	113 000	2 427 000	21
	2005-2008	94 000	1 719 500	18
HONGRIE	2001	108 000	4 348 000	40
	2005-2008	77 000	3 264 000	42

Sources : Office international de la vigne et du vin, d'après Dutruc-Rosset (2001) et la base de données "StatOIV Extracts" pour les années 2005 à 2008

La Roumanie est au premier rang des nouveaux Etats membres, que ce soit du point de vue des surfaces (plus de deux fois et demi celles de la Hongrie et deux fois celles de la Bulgarie) ou de la production vinicole. La Hongrie, du fait d'une production plus intensive que la Bulgarie et la Roumanie arrive en seconde place du point de vue de la production vinicole, avec une production atteignant deux-tiers de la production roumaine, tant en 2001, qu'en 2005-2008. Cependant, la production roumaine repose sur un rendement modeste situé autour de 22 hectolitres par hectare, du fait du vieillissement du vignoble (plus de 50 % des vignes ont plus de 30 ans, cf. le tableau VII.10 ci-après). L'effet des replantations post-adhésion ne se ressent pas encore sur le rendement moyen¹⁷⁰. Entre avant et après l'adhésion, on note une baisse importante des surfaces, principalement due, au changement de méthodologie d'évaluation (cf. l'encadré VII.2 ci-après).

¹⁷⁰ Ce fait s'explique par la durée de mise en production d'une vigne. Cinq années s'écoulent en effet, entre le moment de sa plantation et la première vinification.

Tableau VII.10. - Répartition des surfaces viticoles (raisins de cuve) selon l'âge des plantations, année 2009 (en %)

Catégorie d'âge	< 3 ans	3-9 ans	10-19 ans	20-29 ans	> 30 ans
Surfaces viticoles	4,6	2,7	22,2	20,3	50,2

Encadré VII.2. - De l'évaluation des surfaces viticoles avant et après l'entrée à l'UE

L'intégration à l'Union européenne s'est traduite par la révision des méthodes d'évaluation des surfaces viticoles avec la mise en place d'un registre viticole, dès 2004. Ce processus a révélé une surévaluation du patrimoine viticole. Sur les 250 000 ha affichés par les statistiques officielles du Ministère de l'agriculture des années 2000, les surfaces reconnues lors de l'adhésion ont été de l'ordre de 220 000 ha pour l'année de référence 2003-2004¹⁷¹. Les statistiques officielles du Ministère n'affichaient alors plus que 190 000 ha pour les années 2004 à 2007. Le recensement général agricole de 2002 relevait une surface de 187 000 ha alors que les statistiques ministérielles répertoriaient 233 000 ha et l'OIV 209 000 ha.

En conclusions, et relativement à l'offre quantitative de la Roumanie, avec une surface supérieure à 200 000 ha et une production vinicole d'environ 5 millions d'hectolitres, la Roumanie est **la première puissance vitivinicole parmi les nouveaux membres de l'Union européenne**. La viticulture roumaine est ancrée dans une tradition millénaire. Le vignoble a été modernisée durant l'ère socialiste, mais non renouvelé après 1990 ; les rendements sont faibles et les hybrides occupent plus de la moitié des surfaces.

1.8.4. - L'offre qualitative : la composition du vignoble roumain

Les vignes hybrides occupent, tant dans les années 2000 qu'aujourd'hui, **la moitié des surfaces plantées en vignes** alors qu'elles ne représentaient en 1989 que 24 % des surfaces totales. Il s'agit d'un phénomène saillant de la période postsocialiste, de nature comportementale (C). Leur expansion est le fait des minifundia, unités orientées vers l'autoconsommation, comme nous l'étudierons en détail, au chapitre 8, consacré aux exploitations familiales. L'adhésion à l'Union européenne a conduit à un recensement des types de vignes. Parmi les hybrides, 30 000 ha de cépages interdits (Clinton, Herbémont, Isabelle, Jacques, Noah et Othello) ont ainsi été recensés en 2005.

La majeure partie du vignoble roumain est orientée vers la production vinicole ; **le raisin de table** constitue de 6 à 10 % de la production totale en raisins, comme l'indique le tableau V.11 ci-après.

¹⁷¹ 220 000 ha est le résultat de la somme des hybrides interdits (30 000 ha, selon le protocole relatif aux conditions et modalités d'admission de la République de Bulgarie et de la Roumanie à l'Union européenne, publié au JO L 156 du 21.6.2005, au chapitre 5, sous-chapitre A et troisième alinéa) et de la surface de 190 000 ha, donnant à lieu à des droits de plantations. Cette dernière surface est calculée à partir des données du traité d'adhésion, signé le 25 avril 2005, et qui mentionne 2°830 ha de nouveaux droits de plantation, représentant selon les règlements appliqués à l'ensemble des Etats membres 1,5% du potentiel viticole : $2\ 830\ ha \times 100 / 1,5 = 189\ 000\ ha$.

Tableau VII.11. - Evolution de la production de raisins de cuve et de table, de 1998 à 2007
(en milliers de tonnes)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2006	2007
Total, dont	874,3	1 117,4	1 290,3	1 116,5	1 072	1 071,2	951,1	1 122,9
Raisins de cuve	801,3	1 009,7	1 172,4	1 023,7	979	1 006,3	884,1	1 041,9
Raisins de table	73,0	107,7	117,9	92,8	93	64,9	67	81

Source: Ministère de l'agriculture, Roumanie

Nous nous intéressons désormais, dans ce présent paragraphe, à l'**insertion territoriale du vignoble roumain**.

Si la Roumanie se situe à la même latitude que la France, sa situation continentale lui confère un climat beaucoup plus rigoureux. Cependant, celui-ci est atténué en quelques endroits par le relief, comme la chaîne des Carpates, ainsi que par la mer Noire au sud-est et le Danube au sud, frontière naturelle avec la Bulgarie. Ces zones offrent ainsi d'excellentes conditions à l'exercice de l'activité viticole. Le vignoble roumain est réparti dans tout le pays. De manière traditionnelle, on distingue huit régions vitivinicoles, représentées sur la carte de l'annexe VI.11 et décrites en annexe VI.12. Le découpage territorial viticole est organisé en régions viticoles, vignobles, centres viticoles et *plaiul* (Cotea, Barbu, Grigorescu, & Cotea, 2000), comme présenté dans l'encadré VI.3 ci-dessous.

Encadré VII.3. - Le découpage territorial viticole en Roumanie

Le patrimoine viticole roumain est découpé selon les échelles géographiques suivantes, de la plus vaste à la plus réduite (Cotea et al., 2000; Milu Oslobeanu et al., 1991) :

- les régions viticoles : grandes aires de production, de l'ordre de la dizaine de milliers d'hectares. Elles sont au nombre de huit (cf. les annexes VI.11 et VI.12) ;
- les vignobles ou "*podgorie*" : sous-division naturelle de la région viticole.
- les "centres viticoles" : découpage des vignobles qui correspond plus ou moins aux limites communales. Un centre viticole comprend en général de 2 à 4 communes ;
- les "*plaiul*" : zone très localisée de production, distinguée pour la qualité exceptionnelle des vins qui en proviennent.

Selon l'ordonnance 43 du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation du 10/10/91, les aires viticoles de Roumanie sont groupées en 8 régions viticoles, 37 vignobles et 171 centres viticoles (Ioanid, 1995).

Les surfaces viticoles se distribuent entre les régions roumaines (cf. l'annexe VII.13), de la manière suivante : Moldavie (34 %), Munténie (28 %), Olténie (17 %), Dobroudja (10 %), Crisanie et Maramures (4.6 %), Transylvanie (4.5 %)¹⁷². Les principales caractéristiques géographiques et climatiques des différentes régions viticoles de la Roumanie sont rassemblées dans le tableau de l'annexe VII.14. De manière générale, on constate que si l'on progresse du nord au sud-est, des plateaux de Transylvanie aux plaines du Danube et Moldavie, l'altitude décroît, les indicateurs thermiques augmentent (insolation, bilan thermique, température moyenne du mois de juillet ou août...), alors que les indicateurs d'humidité décroissent. Ceci est valable, avec l'exception de la Dobroudja, qui bénéficie des influences océaniques de la mer Noire (Milu Oslobeanu et al., 1991).

¹⁷² Ces pourcentages correspondent aux surfaces de 2002. En 2008, elles ont évolué : Moldavie (40 %), Munténie et Olténie (28 %), Dobroudja (9%), Crisanie et Maramures (4 %), Transylvanie (4 %) , Terrasses du Danube (14 %), Banat (1%).

Outre la présence de **cépages internationaux** (Merlot, Chardonnay, Pinot Noir, etc.), la Roumanie détient un grand nombre de **cépages locaux** : *Feteasca Neagra, Feteasca Alba, Feteasca Regala, Tamaioasa Romaneasca, Busuioaca, etc.* qui représentent environ 56 % des surfaces totales plantées en *Vitis vinifera* (cf. le tableau 1 annexe VII.15). Les cépages de qualité médiocre à moyenne (tels *Feteasca Regala* ou le Riesling Italien) occupent de grandes surfaces en comparaison aux cépages fins tels le Pinot Noir, le Cabernet Sauvignon pour les rouges, et le Chardonnay ou le Sauvignon pour les blancs. Le tableau 2 de l'annexe VII.15 présente la répartition des cépages selon les régions.

1.8.5. - L'offre vinicole qualitative

Les vins blancs dominent la production roumaine, avec deux-tiers des volumes (cf. le tableau VII.12 ci-après) et un peu moins de 85 % des surfaces. En 2006, les vins se sont répartis en 70 % de blancs, 23 % de rouges et 7 % de vins aromatiques.

Tableau VII.12. - Répartition des vins produits selon leur couleur

	1999		2000		2001		2002		2003		2009	
	Mhl	%	Mhl	%	Mhl	%	Mhl	%	Mhl	%	Mha	%
Vins blancs	3 824	63	3 641	67	3 489	69	3 339	61	3 038	55	143,2	84
Vins rouges	2 230	37	1 814	33	1 600	31	2 122	39	2 517	45	27,3	16
TOTAL	6 054	100	5 455	100	5 089	100	5 461	100	5 555	100	170,3	100

Légende : M : millions

Source : Ministère de l'Agriculture, Roumanie, 2009 : Commission nationale statistiques

Les zones à vins majoritairement rouges ou blancs sont représentées sur la première carte en annexe VII.11. La variété des terroirs et des cépages explique la large gamme des vins roumains. Selon les spécialistes la Roumanie offrirait jusqu'à 402 types de vins (Zarnoveanu & Stefan, 2002, p. 10), dont :

- 11 vins de consommation courante ;
- 42 vins dits de qualité supérieure (VS) ;
- 118 vins d'appellation d'origine (VDO) ;
- 231 vins d'appellation d'origine contrôlée (VDOC).

Depuis l'adhésion, les vins sont classés en vins de table, vins avec indication géographique (IG) et vins à dénomination d'origine (AOC).

Les vins de table dominent largement l'offre roumaine (cf. le tableau VII.13, ci-dessus) avec plus de 70 % des volumes produits. Les vins d'appellation représentent au contraire moins de 10 % des volumes produits. Cette structure met bien en évidence les problèmes qualitatifs de l'offre vinicole roumaine.

Tableau VII.13. - Répartition des vins selon leur qualité, 1999-2003 (en milliers d'hl)

Types de vin	1997	1999		2000		2001		2002		2003		2009	
	%		%		%		%		%		%		%
Table	89	5 024	83	3 836	70	3 644	72	3 965	73	4 265	77	4 165	79
VS - IG	7	540	9	1 168	22	961	19	1 153	21	847	15	759	15
AOC	4	490	8	451	8	484	9	343	6	443	8	305	6
Total	100	6 054	100	5 455	100	5 089	100	5 461	100	5 555	100	5 230	100

Source : Ministère de l'agriculture

En 2002, le **nombre d'appellations d'origine a été réduit de 98 à 28**, aux fins d'une plus grande lisibilité commerciale sur le plan international¹⁷³. Le nombre des cépages autorisés et recommandés a été également fortement réduit (cf. le détail au tableau 1 de l'annexe VII.16). Quelques cépages ont fait l'objet d'une extension de leurs zones d'implantation (Dejeu, 2004) ; il s'agit en particulier des cépages internationaux tels le Pinot Noir, le Pinot Gris, le Cabernet Sauvignon, *etc.* ainsi qu'un cépage autochtone, le *Feteasca Neagra*, réputé pour sa qualité et son originalité gustative (cf. le tableau 2 de l'annexe VII.16).

1.8.6. - Conclusions relatives à la nature de l'offre en vins : une forte dynamique inertielle

De manière générale, nous rappelons que l'offre viticole présente certaines particularités, dans la suite de ce que nous avons présenté au chapitre 3, dans le paragraphe relatif à la restructuration agraire.

- Tout d'abord, la durée de vie des ceps de vignes *Vitis vinifera* (20 à 40 années selon les modalités de production), ainsi que la durée de la mise en production (4 à 5 années), conduit à des rigidités de l'offre, ainsi qu'à un fort caractère inertielle.
- La vigne *Vitis vinifera* est une plante à haute exigence en capital et en trésorerie, au regard des coûts de la plantation, de la durée de la mise en production et de ses besoins en intrants¹⁷⁴. Son entretien nécessite de solides connaissances techniques.
- Au contraire, la vigne hybride est une plante rustique. Elle peut donc être cultivée avec un minimum d'intrants, de capital et de savoir-faire, comme nous le verrons dans le chapitre suivant (chapitre 8), relatif aux exploitations familiales.

La dynamique de l'offre viticole roumaine est fortement marquée par le passé constitué par le patrimoine viticole hérité. Parmi les facteurs inertiels, on relève les points suivants.

- L'orientation vers une production de masse des dernières décennies du communisme, qui se traduit en 2009, par encore 79 % de la production occupée par les vins de table.
- Une offre orientée vers les vins blancs, héritée de l'ère socialiste, avec deux-tiers de la production.
- Une part importante des vignes hybrides, dont le développement post-1990 (de 25 % à 50 % des surfaces) accentue la dégradation qualitative des vignobles.
- Des vieilles plantations : plus de 50 % des surfaces sont plantées avec des vignes âgées de plus de 30 années.

Parmi des facteurs moteurs, on retiendra les éléments suivants.

- Une longue tradition viticole qui s'enracine en Roumanie depuis quelques millénaires et a été poursuivie sous la politique économique roumaine.
- Une grande variété de terroirs, répartis dans tout le pays.
- Une large gamme de cépages autochtones, présente sur 50 % des surfaces plantées en *Vitis vinifera*.

Les années 1990-2000 montrent une tendance à la dégradation qualitative des vins via les comportements inertiels des acteurs, qui ont eu des difficultés à réorienter leur production selon les règles propres à celles d'une économie de marché. En l'absence d'investissements, les plantations vieillissent, les outils de transformation du vin deviennent obsolètes (cf. les chapitres suivants, 8 et 9, pour la description des trajectoires comportementales des acteurs) et

¹⁷³ Cette décision a été prise par le Ministère de l'Agriculture, sur la base d'un projet de jumelage (*twinning*) financé par l'Union Européenne (Ministerul Agriculturii Padurilor si Dezvoltarii Rurale, 2004)

¹⁷⁴ L'essentiel du vignoble *Vitis vinifera* est cultivé en Roumanie, selon les itinéraires techniques classiques et non selon le cahier des charges de l'agriculture biologique.

les vins produits perdent en qualité. Cette tendance a été générale jusqu'en 1995-1996. Depuis cette date, si elle caractérise la plus grande partie de l'industrie, on constate cependant l'émergence de nouveaux comportements, apparus en même temps que l'amorce de la restructuration de l'industrie vitivinicole, qui se confirme dans les années 2000 et se poursuit aujourd'hui.

Nous observons, dans les années 2000, quelques légers signes de restructuration, avec la réduction du nombre des appellations et la stagnation des surfaces plantées en hybrides.

1.9. - La nature de la demande

1.9.1. - La demande quantitative

La demande domestique roumaine post-1990 et totale de vins est comprise entre 470 et 600 millions de tonnes annuelles (cf. le tableau VII.14) La Roumanie est le plus grand marché des PECO, avec des volumes nettement supérieurs à ceux de ses voisins ; ainsi le marché roumain est-il deux fois plus grand que celui de la Hongrie, classé second marché des PECO.

Tableau VII.14. - **Consommation humaine annuelle de vin dans les PECO, 1986-2001** (en milliers de tonnes par an)

Pays	86-90	91-95	96-00	1999	2000	2001	2008
République tchèque	<i>n.d.</i>	59,5	65,0	65,0	67,3	89,7	197,4
Hongrie	236,1	317,5	305,4	318,2	315,0	320,0	279,0
Pologne	97,2	25,8	55,1	67,5	58,9	50,4	90,5
Roumanie	672,7	547,7	596,8	582,3	521,5	470,5	540,4
Bulgarie	116,1	100,7	86,6	98,6	115,1	153,1	84,4
République slovaque	<i>n.d.</i>	43,7	44,9	44,5	63,2	64,0	70,0
Slovénie	<i>n.d.</i>	79,1	83,0	54,5	68,3	60,0	55,4

Source : OIV (Dutruc-Rosset, 2002), base de données "StatOIVExtracts"

Selon les différentes sources, le **niveau de consommation de vin par an et par habitant** varie entre 20 et 30 litres, ce qui situe la Roumanie loin devant la majorité des autres pays des PECO, à l'exception de la Hongrie et de la Slovénie (cf. les tableaux 1 et 2 de l'annexe VII.17). A titre de comparaison, la consommation individuelle française s'élevait à 60 l dans les années 2000, en baisse depuis pour atteindre aujourd'hui 50 l. Dans le contexte de croissance actuelle, soutenue par les perspectives d'intégration à l'Union européenne, le marché vinicole roumain peut être ainsi vu comme présentant **un certain potentiel de consommation**.

Tableau VII.15. - **Consommation moyenne de vin en Roumanie, 1988-2008** (l/habitant/an)

1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2004	2008
42,8	17	26	19,3	21,3	27	21,9	28,8	31,5	29,6	19,3	25,3	22,7	26,4	25,3

Source¹⁷⁵ : OIV. (Dutruc-Rosset, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002; Tinlot, 1989, 1990, 1991; Tinlot & Rousseau, 1992, 1993, 1995a, 1995b, 1996), base de données "StatOIVExtracts"

¹⁷⁵ On pourra remarquer que les chiffres présentés dans ce tableau diffèrent de ceux présentés dans le premier tableau relatif à la consommation individuelle, bien qu'ils proviennent de la même institution, l'office International de la Vigne et du Vin. Ceci s'explique par le recours à des méthodes différentes de calcul.

1.9.2. - La demande qualitative

Les éléments relatifs à la demande présentés ci-après, sont issus d'une étude de marché réalisée en 2001 par l'entreprise *Daedelus Consulting Marketing & Research*, à partir d'un échantillon de 4 447 consommateurs des zones urbaines¹⁷⁶. Nous présentons des statistiques relatives à cette étude, en annexe VII.18.

Il apparaît que le consommateur urbain de vin représentatif est essentiellement un **consommateur occasionnel** ; plus de 70 % des personnes interrogées consomment du vin moins d'une fois par mois (cf. le tableau 1 en annexe).

Lors de l'acte d'achat, le consommateur urbain est tout d'abord sensible à la **couleur du vin, puis au cépage**, et enfin à l'origine géographique du vin. Le prix ne vient qu'après ces critères (cf. le tableau 2 en annexe). Les femmes sont plus sensibles à la couleur du vin et au conditionnement, tandis que les hommes sont plus attentifs au prix.

Au regard de la couleur, le vin blanc est préféré par deux-tiers des consommateurs. Au contraire, les vins rosés ne sont pas très appréciés (moins de 5 % des personnes le préfèrent aux autres vins, cf. le tableau 3). On observe cependant un important effet de génération. Le vin blanc est ainsi de loin le vin préféré des consommateurs de plus de 35 ans et de ceux de plus 55 ans. Le vin rouge est par contre préféré par les jeunes consommateurs, ce qui montre un **changement net des modes de consommation, qui se rapproche du "mode de consommation international"**.

Les vignobles de Murfatlar et de Cotnari sont de loin les plus populaires; avec environ la moitié de la population interrogée les citant en premier choix (cf. le tableau VII.16 ci-dessous).

Tableau VII.16. - Les vignobles préférés par les consommateurs

Murfatlar	27,0 %
Cotnari	23,7 %
Jidvei / Târnavé	13,7 %
Odobesti	7,6 %
Panciu	6,1 %
Dealu Mare / Valea Calugareasca	5,8 %
Pietroasa	5,3 %
Cotesti	3,1 %
Autres	3,9 %

Les cépages aromatiques font de loin l'objet de la préférence des consommateurs urbains : Muscat Ottonel, Busuioaca, Grasa de Cotnari, Tamaioasa (cf. le tableau 4 en annexe VII.18).

1.9.3. - Conclusions relatives à la demande domestique

Le niveau de consommation de vin annuel est situé entre 20 et 30 l par habitant, ce qui laisse entrevoir un potentiel de consommation, quoique peu exprimé, même durant les années de croissance post-2000. Comme l'offre, la demande a une forte composante inertielle : les préférences des consommateurs roumains s'orientent toujours vers les vins blancs. Des

¹⁷⁶ Il s'agit de la première étude du marché vinicole post-1990, demandée et financée par l'entreprise SC Murfatlar.

changements apparaissent cependant, alors que les préférences des jeunes consommateurs concernent les vins rouges.

L'origine géographique est également un critère très important dans le choix des vins ; Murfatlar et Cotnari sont les deux vignobles les plus populaires. Les vins sucrés et fortement aromatiques ont la préférence des consommateurs, en ligne avec la consommation de masse ante-1990.

1.10. - La structure de la filière : l'amont

Les prix ont évolué depuis 1990, dans un sens défavorable à l'agriculture, selon le phénomène de "ciseau des prix". Conformément aux deux tableaux présentés à l'annexe VII.19, le suivi des prix des *inputs* et des *outputs* agricoles en Roumanie, montre que les prix de ces premiers ont augmenté beaucoup plus vite que ces derniers (Lazar, 2000). Si on considère 1990 comme l'année de référence, pour laquelle on établit à 100 % le rapport des deux indices de prix, on constate que ce rapport est de 50-70 % entre 1992 et 1997, et est inférieur à 40 % à partir de 1998. A titre de comparaison, ce rapport se situe entre 80 et 100 % dans les autres pays (Etats-Unis, Etats de l'Union européenne, Japon, Australie, etc.). Ceci signifie que, toutes choses égales par ailleurs, il faut davantage de produits agricoles pour se procurer les *inputs* (les tracteurs ou autres machines agricoles, les intrants tels le carburant, les engrais, etc.). A titre d'exemple, s'il fallait en 1990, 175 tonnes de blé pour se procurer une moissonneuse batteuse, en 2000, 400 tonnes étaient nécessaires.

L'effet de ciseau des prix s'explique essentiellement par la désorganisation des acteurs agricoles et les rapports de force inégaux entre les agriculteurs, très nombreux en comparaison avec les acteurs plus concentrés, en amont et en aval.

1.11. - La structure de la filière : l'aval

1.11.1. - Les distributeurs

Nous passons en revue, dans ce paragraphe :

- (1) Les distributeurs du marché domestique ;
- (2) Les importateurs-distributeurs ;
- (3) Les exportateurs.

Sur le **marché domestique**, seules 4 à 5 grandes firmes étaient, dans les années 2000, spécialisées dans la distribution des vins (cf. pour exemple une monographie, encadré VII.4). Avec un chiffre d'affaire de 2 à 2,5 millions de dollars par an, elles offraient une grande couverture géographique et s'appuyaient sur du personnel qualifié. En outre, coexistaient des centaines de petits distributeurs localisés, et en général non spécialisés dans les boissons mais centrés sur la distribution alimentaire (FAO, 2002).

Il n'existe pas de liens exclusifs entre les entreprises et les distributeurs ; chaque entreprise travaille avec plusieurs distributeurs (une dizaine environ), qui ont une couverture locale ou régionale. Chaque distributeur cherche à réunir une gamme complète des vins (du point de vue de la couleur, des niveaux de qualité, des prix, etc.). La marge des distributeurs est de 15 à 35 %, par rapport au prix d'achat à l'entreprise de vinification. Cette configuration de marché rend difficile le contrôle qualité du marché par les vinificateurs et explique pour partie la **concurrence déloyale** (via les vins falsifiés par exemple), **et la dépréciation des marques qui en résulte**.

Quelques entreprises, qui ont un certain poids économique (comme les sociétés commerciales Jidvei, Murfatlar, Tohani, Cotnari) ont recruté des équipes de "*superviseurs*".

Ceux-ci, localisés sur les marchés urbains, ont pour fonction de veiller à l'image globale des produits (tels qu'exposés dans les rayons, les restaurants, etc.), via l'établissement et le suivi des contrats auprès des détaillants, des restaurants, etc. Le recours à un distributeur unique, qui a l'exclusivité de la distribution sur un marché donné, est une pratique qui aide au contrôle de l'image des produits.

Encadré VII.4. - Monographie de Chirita, distributeur vinicole spécialisé

L'entreprise SC Constantin Chirita SRL a été créée en 1991. Dès le début, elle s'est spécialisée dans la distribution de vin en Roumanie. Dans les années 2000, Chirita faisait partie du peloton de tête de la distribution vinicole.

Ses premiers fournisseurs ont été les grosses entreprises, aussi bien à capital majoritaire d'Etat que privées, issues de l'ensemble des vignobles du pays, afin de pouvoir présenter une gamme complète de vins : Cotnari, Jidvei, Murfatlar, Pietroasele, Recas, etc. Depuis 1991, s'est produite cependant une sélection ; Constantin ne collaborait ainsi plus, ni avec Recas, ni avec Pietroasele.

Constantin apprécie tout particulièrement sa collaboration avec des acteurs étrangers, apparus plus récemment sur la scène comme Vinarte, Tohani ou Halewood Vinters. Il apprécie leur meilleure organisation, leur politique *marketing* clairement définie, la qualité des produits et leur sérieux en affaire. Le rabais des prix proposés se situe autour de 10-12 %. Ses relations avec les entreprises à capital roumain sont moins bonnes (NB : l'entretien a été réalisé en 2001, alors que les fermes d'Etat commençaient leur privatisation). Il existe d'importants problèmes de qualité des produits ; il lui est arrivé plusieurs fois de devoir retourner le produit au producteur du fait de sa très mauvaise qualité, les coûts du transport restant à sa charge.

Constantin fournit les grandes et moyennes surfaces comme Métro, où il fournit 80 % de la marchandise, Billa, Carrefour, Gima, la Fourmi, ainsi que certains restaurants et hôtels : Sofitel, Hilton, Intercontinental. Un élément clef présidant au choix de ses clients, comme de ses fournisseurs est le paiement dans un délai raisonnable. Le coût d'entrée des produits à Carrefour est assez élevé, de l'ordre de 17 000 \$ par étiquette.

Pour les entreprises viticoles qui n'ont pas de politique de marketing, le distributeur est très important car il assure la promotion des produits, selon Constantin.

Sur le même segment de marché que Chirita, on trouve l'entreprise "VIP". Les distributeurs tels Unicom trading, Gastronom ou Prier Vinexpert se situent sur d'autres segments de marché. Vinexpert s'est ainsi spécialisé sur le segment des superpremiums ; il collecte des vieux vins de vinothèques et présente aux clients des bouteilles de qualité, testées et commentées, dans leur magasin propre ou en supermarchés (comme La Fourmi par exemple).

Source : auteur, entretien réalisé en automne 2001

Les **importateurs-distributeurs** vendent directement aux supérettes et aux supermarchés (20-30 % des volumes). Le reste est vendu à des grossistes qui fournissent les petits commerces de proximité (poste d'expansion économique, Bucarest, d'après des données CFCE, 2001).

Les **exportateurs** répondent à la demande internationale concentrée sur des vins rouges secs, ayant un bon rapport qualité / prix. Les vins de qualité sont exportés en bouteille à l'exception des vins livrés au Japon, pays pour lequel existent des accords spécifiques. Pour plus de détails sur la nature des exportations, le lecteur pourra se référer aux prochains chapitres, relatifs aux comportements des acteurs viticoles.

1.11.2. - Les détaillants

Le commerce est un secteur très dynamique en Roumanie ; il a en effet été l'objet dès 1990 de "la petite privatisation". Ce secteur a connu un développement très important des points de vente, surtout des petites structures ("les kiosques"). A partir de 1993, on note l'ouverture des premiers supermarchés et des grands magasins (d'une surface de 100 à 250 m²) avec l'instauration du libre-service, à Bucarest et dans les grandes villes de Province. La plupart sont détenus par des investisseurs étrangers. **La grande distribution a fait son apparition en Roumanie, en 1996**, avec l'implantation de Metro. Elle s'est considérablement développée depuis 2001, avec l'arrivée sur le marché de Carrefour, de Selgros, puis de Cora, etc.

Dans les années 2000, le marché de la vente en détail était estimé à 4,8 milliards d'euros tous produits confondus. La vente en détails représentait 90 % du chiffre d'affaire de la distribution. **La distribution des vins était opérée à 95 % via la vente en détails et à 5 % via les ventes en restaurants.** Les ventes au détail étaient réalisées à 80 % par les petits commerces et à 20 % par les supérettes et les grandes et moyennes surfaces (poste d'expansion économique, Bucarest, d'après des données CFCE, 2001). En 2010, le marché de détails était de 20 milliards d'euros (soit quatre fois plus important qu'en 2000), dont 36 % pour les biens alimentaires et 31 % pour les boissons.

Nous allons successivement présenter ci-dessous les principaux types de détaillants impliqués dans la vente de produits agroalimentaires, parmi lesquels se trouvent également les produits vinicoles :

- les petits commerces ;
- les grandes et moyennes surfaces (GMS) ;
- les grossistes.

Nous avons utilisé la typologie précisée dans le tableau VII.17 ci-dessous.

Tableau VII.17. - Typologie des grandes surfaces utilisée pour la Roumanie

	Hypermarchés	Supermarchés	Discounts	Cash&Carry
Surfaces (m ²)	> 2 500	400-2 500	400-1 000	> 1 000
Articles référencés	> 20 000		1 000-2 000	10 000/25 000

Source : d'après la mission économique de Budapest, les "conditions d'exercice et d'implantation de la distribution dans les PECO, juin 2002

Les **petits commerces** : situés sur les trottoirs, les places ou dans des petits espaces commerciaux, il s'agit de commerces de proximité, très atomisés. On dénombrait dans les années 2000, 30 000 kiosques : petits espaces de vente compris en 5 et 20 m², qui nécessitent peu d'investissements de la part de leur propriétaire (constructions métalliques, et/ou de verre). Ils représentaient alors 10 % des parts de marché de Bucarest et 7 % des autres villes. Depuis, certaines villes, à l'image de Bucarest, ont fortement réglementé et limité leur présence et développement dans les rues. Ces petits points de vente répondent bien au profil d'achat du consommateur roumain moyen, qui, ne dispose pas de beaucoup de liquidités et achète au fur et à mesure de ses besoins (plutôt que d'acheter en une seule fois les quantités nécessaires à une plus longue période) ; les salaires mensuels sont en effet souvent versés en deux tranches, à chaque quinzaine. Les économies de temps ne constituent pas le critère principal qui fonde le mode d'achat.

En septembre 2003, on comptait 1 500 **supermarchés**, de 1 à 4 caisses, dans tout le pays. Les capitaux et la gestion sont quasiment tous d'origine étrangère à l'exception des

supermarchés Vox maris (cf. la liste en annexe VII.20). Les supermarchés représentaient 10 à 15 % des ventes de produits alimentaires à Bucarest et 5 % dans tout le pays. La stratégie des investisseurs visait une implantation dans les centres urbains de plus de 300 000 habitants (pour Billa, Angst, Gima, Mega Image, La Fourmi, *etc.*). Certains supermarchés sont intégrés dès 1999 dans des centres commerciaux ou "Mall".

Les **hypermarchés** ont fait leur apparition en 2001, avec l'arrivée de Carrefour, qui a commencé avec deux magasins à Bucarest ; aujourd'hui Carrefour est le numéro deux de la grande distribution en Roumanie avec 58 magasins (23 hypermarchés et 35 supermarchés) et un chiffre d'affaires en 2010 de plus d'un milliard d'euros (cf. le tableau VII.18 ci-dessous). Cora a ouvert un premier magasin en automne 2003 à Bucarest. Son objectif d'une gestion de 14 magasins en 2010 n'a pas été atteint ; 7 magasins étaient ouverts fin 2010, pour un chiffre d'affaires de 328 millions d'euros. Fin 2010, la Roumanie totalise 118 hypermarchés.

Tableau VII.18. - Classement des acteurs de la grande distribution en Roumanie

N°	Enseigne	Chiffre d'affaires 2010 (M€)	Nombre d'employés	Nombre de magasins
1	Kaufland	1 112	10 000	65
2	Carrefour Roumanie	1 030	7 100	58
3	Metro Cash & Carry	1 257	6 100	30
4	Selgros & Carry	766	4 300	18
5	Cora	328	3 100	7

Source : mission économique, Ambassade de France en Roumanie

Parmi les **Cash & Carry**, Metro, implanté dès 1996, fait figure de précurseur parmi les très grands magasins. Il détenait en 2003, 15 magasins implantés dans 13 villes. Fin 2010, l'enseigne est en troisième place du classement de la grande distribution avec 30 magasins et un chiffre d'affaires de 1,3 milliards d'euros. Sur le segment du vin, Metro apprécie particulièrement de travailler avec des distributeurs, qui regroupent l'offre et permettent un approvisionnement avec une large gamme de produits. Il évite de multiplier les contrats avec chacun des producteurs. Le grossiste allemand Selgros, est quant à lui arrivé en Roumanie en 2001. Il occupe la quatrième place en 2010, avec 18 magasins.

Les sociétés de **hard discount** sont également présentes en Roumanie depuis 1999, avec le groupe franco-belge *Louis Delhaize*, sous l'enseigne "Profi" et le groupe allemand *Rewe*, avec quatre magasins "XXL Mega Discount". En 2010, ce segment compte 339 magasins.

On trouve également des produits vinicoles dans les **stations services** et les **duty free** des aéroports.

En conclusions du paragraphe relatif à la distribution, le secteur du commerce a démarré dès 1990, suite à la "petite privatisation", avec la multiplication des petits points de vente. La grande distribution est apparue plus tardivement, timidement à partir de 1996, puis en force depuis les années 2000. Le marché de la vente en détail est encore en croissance.

1.12. - Conclusions relatives aux conditions de base

Les années 2000 correspondent pour la Roumanie à une période charnière, de passage d'un climat de forte incertitude aux prémices d'une stabilisation macroéconomique, politique et de l'environnement institutionnel. Les perspectives de plus en plus précises de l'adhésion à l'Union européenne se traduisent par le transfert actif de l'acquis communautaire, puis sa mise en œuvre ; l'encadrement organisationnel de la filière vitivinicole se précise. Seul le niveau de corruption semble résister aux transformations.

L'offre et la consommation restent marquées par les héritages du passé et s'enracinent dans une longue tradition. La variété des terroirs et des cépages est à l'origine d'une offre segmentée même si la "systématisation" de la période communiste a imprimé un schéma de production et de consommation de masse (avec trois-quarts des volumes produits en vins de table), et cristallisé les préférences pour les vins blancs (deux-tiers de la production et la consommation). La première décennie de la période postsocialiste se caractérise par une dégradation quantitative et qualitative de l'offre avec le vieillissement du vignoble et l'expansion des vignes hybrides, qui occupent désormais la moitié des surfaces viticoles.

Les caractéristiques du produit "vin" fondent la nature segmentée du marché et placent l'industrie vitivinicole en concurrence avec l'industrie des boissons au sens large.

Le ciseau des prix caractérise les unités viticoles entre un secteur amont concentré et une distribution en développement.

2.- Les unités et leur structure interne

Après avoir détaillé les conditions de base, nous nous intéressons dans cette partie, à un autre module de notre grille d'analyse : les structures internes des unités. Il s'agit de décrire les composantes internes des unités et plus particulièrement, leurs facteurs de production, ainsi que leurs combinaisons.

Du fait de notre hypothèse "H2" sur l'impact du passé, nous nous intéressons tout d'abord, au paragraphe 2.1, aux unités socialistes. Les paragraphes suivants sont consacrés aux modalités de la privatisation, dont on a vu, au chapitre 2, qu'elles marquent les trajectoires des unités, comme autant de conditions initiales. La privatisation est un phénomène extrêmement complexe, qui au-delà des aspects juridiques généraux, est constituée d'une série de situations individuelles, spécifiques, repérées lors des enquêtes¹⁷⁷. Dans cette partie, nous posons le cadre général des privatisations, qui se décline selon des lois et des approches différentes, en fonction des éléments privatisés. Après une présentation de l'environnement institutionnel des privatisations (partie 2.2.), nous abordons ainsi successivement :

- (1) la privatisation des terres, à partir du démantèlement des coopératives de production (CAP), puis des fermes d'Etat (IAS). C'est l'objet de la partie 2.3 ;
- (2) la privatisation des Vinalcools (partie 2.4) ;
- (3) la privatisation des Entreprises agricoles d'Etat ou IAS (partie 2.5) ;
- (4) la privatisation par création de nouvelles entreprises (partie 2.6).

Nous terminons notre analyse par un bilan des privatisations, avant d'aborder la question de la combinaison des facteurs de production, via le gouvernement d'entreprises (partie 2.7).

2.1.- Les unités socialistes

De façon schématique, avant 1989, coexistaient quatre grands types d'acteurs économiques vinicoles (colorés en gris, dans la figure VII.4 ci-après) :

- (1) les **Vinalcools**, appelées également IVV (*Intreprindre vitivinicole*, en français, entreprises vitivinicoles), qui vinifiaient la production des coopératives agricoles de production (CAP), équivalent aux kolkhozes russes ;
- (2) les **fermes d'Etat**, IAS (entreprise agricole d'Etat), équivalent aux sovkhoses russes. La production vinicole y était intégrée à la production viticole ;
- (3) les **lopins de terre**, accordés aux membres coopérateurs en échange du travail effectué dans les CAP. La vinification était généralement réalisée au sein de l'unité domestique ;
- (4) les **exploitations privées**, qui étaient situées dans les zones non collectivisées. Comme pour les lopins, la vinification était généralement réalisée au sein de l'unité domestique ;

Nous détaillons leur mode de fonctionnement dans l'encadré VII.5 ci-après.

¹⁷⁷ Pour rédiger ce paragraphe, nous avons analysé utilisé plusieurs méthodes : (1) une revue bibliographique (en particulier, OCDE, 1999, 2000a, 2000b) ; (2) une étude approfondie des textes législatifs tels que réunis par Scriciu (Scriciu, 2000; Scriciu & Chercea, 1996), complétés par des textes directement issus du "Monitor officiel" ; (3) des entretiens avec des personnes clés ayant suivi le processus de privatisation (brookers, fonctionnaires, acteurs économiques, etc.).

Figure VII.4. - Organisation du système productif vitivinicole en 1989

% de terres occupées	46 %	22 %	22 %	3 %
Production	CAP coopérative agricole de production	IAS Ferme d'Etat	Lopins de terre	Exploitations privées
Transformation	IVV Vinalcool	IAS Ferme d'Etat	Unités artisanales	Unités artisanales

Source : auteur

Encadré VII.5. - Le fonctionnement des unités de production socialistes

Les **Vinalcools** étaient composés d'un "combinat", unité de transformation d'une capacité de plusieurs centaines hectolitres, situé dans la plus grande ville du département (en général, on dénombrait un Vinalcool par département), ainsi que d'une série de "centres de vinification" répartis dans les zones viticoles du département pour collecter les raisins des CAP et effectuer la première partie de la vinification. Les Vinalcools représentaient l'organisation la plus importante du point de vue des volumes vinifiés (cf. ci-dessus) ; elles desservaient 46 % des surfaces viticoles du pays.

La production issue des **IAS** était souvent destinée à l'exportation. En effet ces unités étaient mieux dotées que les CAP (tant sur le plan du capital que des ressources humaines), et elles disposaient d'un système de production intégrée. Elles occupaient, en 1989, 22 % des surfaces viticoles.

Les **lopins de terre et les exploitations privées** vinifiaient leur production de manière artisanale, à des fins essentiellement d'autoconsommation. Ils occupaient respectivement 22% et 3 % des surfaces du pays. A noter cependant que les technologies utilisées étaient très différentes car si les lopins de terre étaient en majorité occupés par des hybrides producteurs directs ¹⁷⁸(44 000 ha en 1989), ce n'était pas le cas des exploitations privées, situées dans des zones traditionnelles viticoles, qui cultivaient des *Vitis vinifera*.

Le reste des structures socialistes viticoles (7 % des terres) était constitué par les unités de recherche ainsi que diverses unités (par exemple, des unités rattachées au Ministère de l'industrie agro-alimentaire ou des surfaces attribuées aux membres du parti).

¹⁷⁸ Les hybrides producteurs directs sont des cépages résistant au phylloxéra et donc plantés à même le sol, sans greffage (une partie du cycle de développement de la mouche de phylloxéra a lieu dans les racines), au contraire des *Vitis vinifera*, d'où leur nom. Il s'agit de cépages rustiques et donc très appréciés des ménages ruraux, comme nous l'analyseront au chapitre 8.

2.2.- La privatisation : le dispositif institutionnel

2.2.1. Les grandes étapes de la privatisation

Dès 1991, la **privatisation à petite échelle**, suite au transfert des actifs de l'état, a conduit à un fort dynamisme des secteurs du commerce et des services. Dès 1992, 3 000 petites privatisations avaient été effectuées et 400 000 nouveaux commerces avaient été créés.

De 1990 à 1996, la **privatisation des moyennes et grandes entreprises** a traîné en longueur. Cette période peut cependant être considérée comme une phase de mise en place laborieuse des principes de la privatisation des moyennes et des grosses entreprises, notamment des bases juridiques des modalités de la privatisation et des institutions prenant part au processus. Les analystes s'accordent cependant à attribuer l'absence d'avancées significatives ou cette "pseudoprivatisation"¹⁷⁹ au manque d'engagement politique.

L'alternance politique fin 1996 s'est traduite par un engagement ferme à accélérer la privatisation dans le cadre d'un programme plus vaste de réformes structurelles, soutenu par les institutions internationales.

Comme nous l'avons vu au chapitre 2, la privatisation des moyennes et grosses entreprises, considérée dans ses détails, est un processus très complexe :

- où existe une certaine discordance entre la volonté affichée dans les lois et leur application ;
- qui a été l'objet d'ajustements continus, au fur et à mesure des difficultés rencontrées et de l'intérêt suscité ;
- qui a emprunté différentes voies en fonction de l'objet des privatisations (ainsi les fermes d'état n'ont pas fait l'objet du même processus de privatisation que les autres entreprises agricoles ; elles ont été conservées dans un objectif de sécurité alimentaire nationale).

2.2.1. Les institutions chargées de la privatisation

Les institutions chargées de la privatisation ont été l'objet de modifications juridiques et organisationnelles incessantes. Sans prétendre être exhaustif, nous mentionnons ci-dessous quelques étapes de ce processus, afin d'en souligner la complexité.

L'Agence nationale pour la privatisation (ANP) a été fondée suite à une première loi, en 1990. L'Agence pour la restructuration, coordonnée par la Commission de coordination et de réforme stratégique et économique, a été créée avec la principale mission de réorganiser les entreprises en grande difficulté.

En 1992, un **fonds de la propriété d'Etat (FPS)** et un **fonds de la propriété privée (FPP)** sont mis en œuvre. La loi 58/1991 du 14 août a orchestré le transfert effectif des actions des sociétés commerciales au fonds de propriété d'Etat (FPS) pour les actions de l'Etat et aux fonds de propriété privée (FPP) pour les actions destinées à être distribuées. L'ANP et le FPP

¹⁷⁹ Ce terme, emprunté à Andreff (1993), se justifie par le caractère partiel des droits de propriétés possédés par la population roumaine sur les entreprises, suite à la privatisation de masse. Relativement à l'*usus*, les actionnaires issus de la population ne peuvent désigner *via* le vote, ni les membres du conseil d'administration des fonds de propriété chargé de gérer leurs participations, ni les gestionnaires des entreprises dont ils sont indirectement propriétaires. De même, concernant l'*usufructus*, les actionnaires ne peuvent bénéficier d'éventuelles dividendes qu'à l'issue de trois ans de fonctionnement des fonds de propriété, et dans la mesure où le conseil d'administration de ces mêmes fonds y consent. Enfin, le cession des parts de capital (*abusus*) ne peut être effectuée en faveur de personnes étrangères (Labaronne, 1997, p. 70).

se sont partagés les tâches du transfert des titres dans le secteur privé (la liste des bénéficiaires, l'émission et la distribution des certificats, etc.). En 1992, le FPS détenait 70 % des actions des 6 300 sociétés commerciales. Le FPS était une instance publique à vocation commerciale placée sous l'autorité du Parlement. Il s'agissait alors du principal instrument de la privatisation, qui en assurait le suivi, la coordination, l'orientation et le contrôle. On peut à ce titre se référer à l'article 24, alinéa a de la loi 5/1991, qui stipule que le FPS est chargé de "*prendre les mesures pour réduire la participation de l'Etat dans le capital social des sociétés commerciales jusqu'à leur privatisation complète*".

Les fonds de la propriété privée (FPP), au nombre de cinq, ont reçu les 30 % des actions restantes. Il s'agissait d'entités commerciales agissant en tant que représentant des propriétaires auprès des sociétés commerciales. En 1992, le FPS coiffait environ 1 200 entreprises.

Les principes de base du processus de privatisation sont restés identiques jusqu'à l'arrivée du gouvernement de 1996. Début 1998, les deux instances du gouvernement central, l'Agence roumaine de développement (ARD) entre temps créée et l'ANP, ont fusionné pour former le Ministère de la privatisation. Le FPS a été dès lors placé sous la tutelle du nouveau Ministère. Afin de montrer son engagement en faveur d'une privatisation efficace et rapide, le gouvernement a décidé le rattachement du nouveau Ministère au Premier Ministre. Fin 1998, le Ministère de la privatisation a été démantelé tandis que ses attributions étaient reprises par l'ANP. Le FPS redevenait indépendant, et responsable devant le Parlement.

Dès 1996, les FPP ont été transformées en sociétés d'investissements financiers (SIF). Les actions des cinq SIF sont cotées à la bourse de Bucarest depuis août 1999.

En 1999, les entreprises non privatisées étant essentiellement agricoles, la responsabilité de la privatisation est passée du FPS à la direction de privatisation du Ministère de l'agriculture. Dans le cadre de la privatisation des IAS, fin 1999-début 2000, a été créée **l'Agence du domaine de l'Etat (ADS)**, subordonnée au Ministère de l'Agriculture, afin de gérer la concession des terres entrées dans le domaine privé de l'Etat. La privatisation des actifs des IAS était gérée par le Ministère de l'Agriculture.

Le nouveau gouvernement arrivé en 2000 s'est affirmé en faveur de la poursuite des privatisations. En 2001, afin d'en accélérer le rythme, la direction de privatisation du Ministère de l'agriculture est passée à l'ADS, toujours subordonnée au Ministère. Suite à l'ordonnance 296/2000, l'Autorité pour la privatisation et l'administration des participations de l'Etat (l'APAS) a été créée. Celle-ci a repris les missions du FPS, dont le mandat était parvenu à terme, et a été placée sous l'autorité directe du Premier Ministre. En 2004, l'APAS a été réorganisé en **l'Autorité pour la valorisation des actifs d'Etat (AVAS)**, subordonnée au gouvernement, avec pour missions, pour les sociétés commerciales détenues dans son portefeuille : de terminer la privatisation, d'administrer les participations de l'Etat en qualité d'actionnaire ou d'associé, de vendre les actions ou les parts sociales détenues par l'Etat et enfin, suivre le bon respect des contrats de privatisation.

Aujourd'hui, les unités agricoles en cours de privatisation sont réparties entre les deux institutions suivantes :

- (1) l'ADS, lorsque l'unité a des terres en *extravila*¹⁸⁰. C'est le cas des ex- IAS ;
- (2) l'AVAS, lorsque l'unité a des terres en *intravila*. Pour le secteur vitivinicole, cela concerne les Vinalcools.

¹⁸⁰ *L'extravila* correspond aux zones non constructibles de nos plans d'occupation des sols. A l'opposé, *l'intravila* est la zone constructible ; il s'agit le plus souvent des terres des villes et villages, et des terres situées à leur proximité

2.3. - La privatisation des terres

La privatisation des terres s'est déroulée en deux grandes étapes : la première relative aux terres des coopératives agricoles de production (CAP) et la seconde relative aux terres des fermes d'Etat (IAS). En 1991, suite au démantèlement des CAP, les terres ont été redistribuées à leurs anciens propriétaires, dans la limite de 10 ha, puis de 50 ha en 1997 (100 ha en 2007 pour les prairies et pâturages). Les membres coopérateurs, les anciens cadres des coopératives, les vétérans de la guerre, etc. ont également pu bénéficier de quelques ares de terres (cf. l'encadré VII.6 ci-après pour une description détaillée du processus).

Cette première étape de la réforme foncière s'est ainsi réalisée prioritairement sous le signe de la justice historique, avec la restitution des terres aux anciens propriétaires, puis de l'équité, à l'image de ce qui s'est produit dans les autres PECO (Swinnen et al., 1997).

Cette réforme a eu pour conséquence le gonflement massif de la catégorie des micro-exploitations : pour rappel, 3,4 millions d'exploitations de subsistance d'une moyenne de 1,3 ha et près d'un million d'exploitations de semi-subsistance d'une moyenne de 3,5 ha, selon le recensement général de 2002.

La deuxième étape de la privatisation des terres a commencé en 1999, avec la privatisation des IAS (11 % de la SAU). Les terres sont redistribuées aux anciens propriétaires dans la limite de 50 ha. Le reste du foncier entre dans le domaine privé de l'Etat.

Encadré VII.6. – Le cadre législatif de la privatisation des terres

La réforme foncière a commencé en force dès 1991 avec la loi dite du "fonds foncier", qui s'est effectuée sur la base des terres libérées par les anciennes coopératives agricoles de production (CAP). La loi du fonds foncier a été ensuite modifiée ponctuellement en 1997, puis à partir de 2000. La réforme foncière a été relancée à la fin de l'année 1999, avec le démantèlement des ex-entreprises agricoles d'Etat (IAS). D'autre part, des actes législatifs ont vu le jour en 1994 et 1998, concernant la location des terres.

Le paquet législatif relatif au foncier comprend les principales lois suivantes :

- Décret 42/1990 ;
- Loi 18/1991, amendée et étendue par la loi 169/1997 ;
- Loi du fermage 16/1994, amendée et étendue par la loi 65/1998, abrogée en 2011 en faveur de la loi 287/2009 du Code civil ;
- Loi dite de "la circulation" 54/1998 relative au marché foncier ;
- Loi 1/2000 (dite Loi Lupu, du nom de celui l'ayant promue), amendée et complétée par l'ordonnance gouvernementale d'urgence 102/2001, puis la loi 400/2002 ;
- Loi 268/2001 qui avait été précédée par l'ordonnance gouvernementale d'urgence 198/1999. Cette loi a été ensuite complétée et amendée par une série d'actes législatifs, parmi lesquelles les lois 215/2002, 549/2002, 32/2003, 156/2003 et 249/2003.
- Loi 247/2005
- Loi 193/2007

La réforme foncière est la première grande réforme menée en Roumanie après la chute du communisme. Elle a commencé dès 1990 par le démantèlement des CAP. Dès 1990, le **décret 42** a annoncé que les membres des CAP recevraient pour utilisation un lopin de terre ainsi que les terres autour de leur habitation dans la limite de 0,5 ha. En février 1991, la **loi foncière 18** a partiellement invalidé le décret 42/1990 et lancé le processus de redistribution des terres des CAP aux anciens propriétaires (et à leur descendance) , dans des limites comprises entre 0,5 et

10 ha de terres agricoles¹⁸¹ et jusqu'à 1 ha de forêt. Par ailleurs, la surface totale pouvant entrer en propriété d'une famille (par achat, donation, héritage, etc.) ne pouvait dépasser 100 ha (art.46). La loi 18 a également prévu la distribution de terres (en petites surfaces) à d'autres catégories de bénéficiaires : les anciens employés des CAP, les anciens combattants médaillés, etc. La loi 18, en précisant l'impossibilité de céder la terre pendant 10 ans, a partiellement levé l'interdiction totale de vente des terres précisée dans la loi 9/1990.

La **loi 169/1997** a permis de passer à 50 ha de terres agricoles et 10 ha de forêt, la limite des surfaces pouvant être restituées aux anciens propriétaires. La **loi 54/1998** a augmenté le plafond des terres pouvant entrer en propriété d'une famille à 200 ha. D'autre part, cette loi dite de la "circulation" a levé les interdictions en matière de vente et d'échanges de terres. L'accès à la terre par des étrangers n'était toujours pas possible. La **loi 247/2005** a établi la restitution "*in integrum*" des terres agricoles et forestières ; le plafond des terres restituées reste cependant maintenu à 50 ha. La **loi 193/2007** augmente le plafond des terres restituées à 100 ha par personne, pour les prairies et les pâturages et 200 ha pour l'Eglise.

En 1999, la réforme foncière a été poursuivie en s'attaquant au dernier morceau de l'édifice socialiste agricole : les ex-entreprises agricoles d'Etat (IAS), qui s'étendaient sur 11 % de la surface agricole utile. Un premier acte législatif, l'ordonnance gouvernementale d'urgence **169/1999**, complété et validé par la **loi 268/2001** a lancé le processus de privatisation des ex-IAS. Pour plus de détails sur ce processus, le lecteur pourra se rapporter au paragraphe relatif à la privatisation des IAS. Les terres des ex-IAS, non redistribuées aux anciens propriétaires selon la **loi Lupu 1/2000** (amendée en 2002 par la loi 400 du 17 juin) entrent dans le domaine privé de l'Etat et sont proposées pour concession, moyennant une "redevance" à l'Etat. Les procédures d'attribution de terres en concession sont prévues par la loi 268/2001 (offre sous plis fermé, négociation directe avec présélection) ; elles ont été ensuite simplifiées en 2002 par la loi 549 du 14 octobre (négociation directe sans présélection, vente aux enchères) et en 2003, par la loi 249 du 10 juin (concession par attribution directe). La concession est proposée de manière prioritaire aux investisseurs qui ont acquis tout ou une partie de l'immobilier et du mobilier des ex-IAS.

Le démantèlement des IAS et les terres ainsi libérées, ont permis conformément à la loi Lupu et à ses amendements, la reconstitution totale des droits de propriété sur les terrains agricoles et forestiers sollicités selon les lois 18/1991 et 169/1997 (dans la limite de 50 ha). De 1991 et 2000, les surfaces de terres attribuées ont en effet pu être inférieures aux demandes, du fait de la rareté des ressources foncières (provoquée par l'excès de demande par rapport à l'offre), de la baisse des surfaces disponibles (suite à divers aménagements : hydrauliques, routiers, etc. réalisés sous l'ère socialiste), etc. La loi Lupu stipule une compensation sous formes de terres ou autres modalités.

2.4. - La privatisation des Vinalcools

Les Vinalcools ont été privatisées dans le cadre du processus plus large de la privatisation des sociétés commerciales (hors IAS). Pour une présentation détaillée, le lecteur pourra se rapporter à l'encadré VII.7 ci-après.

Après la "commercialisation" des unités d'Etat en 1990, un programme de privatisation a été lancé en 1992. La privatisation en masse a dominé cette première étape, via la distribution gratuite de certificats de propriété à l'ensemble des citoyens roumains adultes, à hauteur de 30 % du *quantum* du capital social de l'ensemble des unités concernées. La prise de

¹⁸¹ Les montants indiqués correspondent à des surfaces dites "équivalentes terres arables". Ainsi, ces surfaces sont moins importantes pour des vergers ou des vignobles ; 1 ha de ces plantations équivaut en effet à plusieurs hectares de terres arables.

participation par les salariés a également été encouragée (par la méthode MEBO), que ce soit via les certificats de propriété mais aussi via l'achat d'actions à des conditions préférentielles (prix des actions réduit, possibilité de crédit à des taux très faibles, voire négatifs sur une période pouvant s'étendre jusqu'à dix années). La progression de ce programme de privatisation a été très lente ; en 1995, seulement 20 % des entreprises listées pour la privatisation en 1990, avaient été effectivement privatisées. A l'origine de ce retard, se trouvent : la faible détermination politique, l'absence d'un environnement institutionnel favorable, la faible incitation des FPP et du FPS de se séparer des entreprises les plus rentables afin d'accéder à leurs profits (OCDE, 2000a). Le rachat des certificats de propriété et leur concentration dans les mains de quelques riches spéculateurs, a déterminé quelques changements dans le processus de privatisation.

La privatisation a été relancée à la fin 1995, via la loi 55. La privatisation de masse a été cette fois encore, la principale modalité de privatisation. Des coupons, désormais nominaux, ont été distribués, à l'ensemble des citoyens roumains, majeurs et domiciliés en Roumanie. Dans ce cadre, jusqu'à 60 % des actions d'une société commerciale a pu passer dans la sphère privée. La vente d'actions par le FPS a également été encouragée, jusqu'à hauteur de 40 % du capital social par société. Cette deuxième étape de la privatisation a pu être menée à son terme très rapidement, en 1997. Dans le cadre de la privatisation de masse, 85 % coupons ont été échangés contre des actions, le reste ayant été échangé contre des parts du FPP. Le changement de gouvernement en automne 1996 et l'inscription dans ses priorités de l'accélération du processus de privatisation, explique la rapidité de la réforme. En outre, depuis 1990, l'environnement institutionnel avait pu se développer.

Encadré VII.7. – Le cadre législatif de la privatisation des Vinalcools

La privatisation des unités de transformation a été amorcée dès 1990. Si le cadre législatif était complet (1991, 1995), la mise en œuvre effective de la privatisation a tardé jusqu'en 1996.

Le paquet législatif relatif à la privatisation des sociétés commerciales (les IAS exceptées), comprend les principales lois suivantes :

- Loi 15/1990 relative à la réorganisation des unités économiques d'état en régies autonomes et sociétés commerciales par actions ;
- Loi 58/1991 de la privatisation des sociétés commerciales ;
- Loi 55/1995 pour l'accélération du processus de privatisation ;
- Loi 137/2002 pour l'accélération du processus de privatisation.

Dès 1990, selon la **loi 15 du 7 août**, le programme de privatisation des moyennes et grosses entreprises de l'Etat est annoncé. Les unités d'Etat sont transformées selon les cas :

- soit en régies autonomes, quand elles sont considérées comme stratégiques pour le pays (dans le secteur de l'énergie, du transport, ou dans l'agriculture, le stockage des céréales...).

Au nombre de 800, elles sont exclues de la privatisation ;

- soit en sociétés commerciales par actions. Au nombre de 6 300, elles sont destinées à être privatisées.

La loi 15 prévoit également la création de l'Agence nationale pour la privatisation (ANP), à laquelle 30 % du *quantum* de capital social des unités doit être transmis pour distribution gratuite à tous les citoyens. Cette loi, marque dans le secteur vitivinicole, la "commercialisation" (C. Von Hirschhausen, 1996) des entreprises vinicoles. Après la "commercialisation" des unités d'Etat, **la loi 58/1991** du 14 août orchestre le transfert effectif des actions des sociétés commerciales au fonds de propriété d'Etat (FPS) pour les actions de l'Etat et aux cinq fonds de propriété privées (FPP) pour les actions destinées à être distribuées.

Créés effectivement en 1992, le FPS et les FPP détenaient respectivement 70 % des actions dans 6300 sociétés commerciales et 30 % (1 200 entreprises).

La Loi 58/1991 précise également les modalités possibles de privatisation. Le volet principal est constitué par la **privatisation de masse**, via :

- d'une part, la distribution gratuite de "certificats de propriété" à la population (citoyens roumains majeurs et domiciliés en Roumanie) ;
- d'autre part le recours à la méthode MEBO (*Management Employee Buy Out*) qui définit la vente d'actions aux salariés et à l'équipe dirigeante des entreprises à des conditions préférentielles (réduction de prix, accord de crédits, etc.). Cette méthode est appelée PAS (en roumain, *programul actiunilor salariatilor*).

La loi 58 prévoit également des procédures de ventes des actions à d'autres personnes que les salariés, ainsi que la vente de certains actifs des entreprises.

Les certificats de propriétés ont été émis par les FPP. Chaque citoyen roumain adulte a reçu un carnet de cinq certificats de propriété, correspondant à chacun des fonds. Les citoyens ont eu le choix entre s'échanger les certificats de propriété ou les utiliser pour acquérir des participations dans les sociétés commerciales (une fois celles-ci mises en vente). Les certificats non utilisés pouvaient être échangés contre des actions ordinaires des FPP, après la transformation de ceux-ci en fonds mutuels.

Suite au faible succès de ce premier programme de privatisation, la **loi 55/1995** du 19 juin prévoit l'**accélération du processus de privatisation**. Jusqu'à 60 % du capital de 4 000 sociétés (dont 930 issues des secteurs agricoles et agroalimentaires) est concerné (OCDE, 2000a), soit : 30 % du capital détenu par l'un des cinq FPP et 30 % du capital du FPS.

La Loi 55/1995, tout comme la loi 58/1991 prévoit plusieurs modalités de privatisation :

- la privatisation de masse via la distribution gratuite de coupons, avec quelques avantages accordés aux salariés et membres de l'équipe dirigeante des entreprises ;
- la vente d'actions ;
- la vente d'une partie de la société (biens immobiliers et mobiliers).

Dans le cadre de la privatisation de masse, des coupons sont distribués à 17 millions de citoyens. Les coupons sont cette fois-ci nominaux ; ils ne sont pas transférables et ne peuvent être vendus. Ils sont échangeables contre des actions des entreprises inscrites sur les listes des privatisations (publiées dans le moniteur officiel) ou des parts d'un FPP. A noter qu'au "niveau d'une société commerciale, en fonction de la demande, l'échange d'actions peut s'effectuer jusqu'à hauteur de 60 % du capital social" (art.3, alinéa 3).

Pour les entreprises non comprises dans les listes, certaines parties prenantes peuvent y acquérir des actions, contre l'échange de certificats de propriété et de coupons. Ces parties prenantes sont : les salariés des sociétés commerciales respectives, les membres de l'équipe de direction, les anciens salariés (chômeurs ou retraités).

Les sociétés commerciales ne faisant pas l'objet de privatisation à titre gratuit, sont offertes à la vente par le FPS. Cette vente peut concerner jusqu'à 40 % des actions (art. 7, alinéa 1).

Les sociétés commerciales ont la possibilité de vendre une partie de leur mobilier et immobilier, dans la mesure où cela n'affecte pas leur activité (article 20).

La loi 55/95, bien que concernant l'ensemble des secteurs de l'économie, prévoit quelques facilités pour les producteurs agricoles entretenant des relations contractuelles continues avec une société commerciale (que ce soit une entreprise de transformation, un prestataire de service ou autre). Ceux-ci ont la possibilité d'échanger leurs coupons ou certificats contre des actions dans la société respective, même si cette dernière n'est pas inscrite dans la liste des entreprises à privatiser (article 5). D'autre part, dans le cadre des ventes d'actions par le FPS, les producteurs agricoles disposent de quelques facilités (article 7, alinéa 5). La loi 137/2002 prévoit les modalités de transformation en actions du patrimoine des unités à capital d'Etat.

2.5. - La privatisation des IAS

La privatisation des ex-entreprises agricoles d'Etat (IAS) a commencé de manière tardive, fin 1999. L'Etat roumain, avait en effet, dès 1991, procédé au démantèlement des coopératives agricoles de production et à la redistribution des terres. Face à la réorganisation des deux-tiers de l'agriculture roumaine, la "mise en conservation" des IAS a procédé du désir de garantir un minimum de sécurité alimentaire au pays.

De manière préliminaire en 1990 et 1991, comme les Vinalcools, les IAS ont été transformées en sociétés commerciales par actions à capital majoritaire d'Etat. Elles ont été incluses dans le premier programme de privatisation de masse qui prévoyait la distribution aux citoyens roumains, de 30 % de leur capital. Cependant, de 1991 à fin 1999, aucune transformation majeure n'a affecté ces organisations. La privatisation des ex-IAS a été relancée à la fin 1999 et au début de l'année 2000. Deux paquets de lois ont permis leur démantèlement :

- l'un relatif aux terres, qui ont été préalablement retirées du capital social des sociétés commerciales, pour être redistribuées aux anciens propriétaires, dans la limite, de 50 ha. Ce processus a été amorcé par la loi Lupu 1/2000 ;
- l'autre concernant les sociétés commerciales, ainsi que les terres non redistribuées, entrées dans le domaine privé de la propriété d'Etat. Ces terres ont été mises en concession, avec des baux d'une durée maximale de 49 années. Les personnes qui ont souhaité à la fois louer des terres mais aussi utiliser les installations propres aux sociétés commerciales, ont été privilégiées.

Les salariés et membres de l'équipe dirigeante ont bénéficié d'un grand nombre de conditions préférentielles dans l'accès aux actions de leurs entreprises (méthode MEBO).

La privatisation des IAS est un processus complexe, non seulement du point de vue législatif (cf. l'encadré VII.8 ci-après), mais surtout du point de vue de son application aux cas concrets. De manière très schématique, on peut associer les procédures de privatisation au niveau d'endettement des sociétés commerciales (cf. le tableau VII.19 ci-après). Le niveau des dettes a été en effet souvent le point clef de l'attractivité de ces organisations. Les autorités en charge de la privatisation, après avoir compté sur des investisseurs pour couvrir le paiement des dettes, ont dû envisager leur annulation partielle ou totale. Les unités très endettées ont dû être liquidées.

Tableau VII.19. - Modalités de privatisation des IAS en fonction de leur niveau d'endettement

Niveau d'endettement des IAS	Modalités de privatisation
(1) Forte attractivité de l'unité : l'unité est peu ou pas endettée et fait du profit	=> priorité aux salariés (avec des facilités d'achat : crédits à taux bonifiés, prix avantageux des actions...) => négociation directe avec l'investisseur s'il est intéressé par les terres en concession ; => Autres procédures : appel d'offre publique, ou vente aux enchères, etc.
(2) Attractivité moyenne de l'unité : l'unité a des dettes	Mesures d'allègement des dettes : annulation d'une partie ou de l'ensemble des dettes, transformation des créances bancaires en actions, etc.
(3) Faible attractivité de l'unité : l'unité a des dettes très importantes	Application de la loi de la faillite : réorganisation, liquidation par vente des actifs, etc.

Encadré VII.8. - Le cadre législatif de la privatisation des IAS

Après une première étape en 1990 et 1991, de transformation des entreprises agricoles d'Etat (IAS) en sociétés commerciales par actions à capital majoritaire d'Etat, **le processus des privatisations a vraiment démarré à la fin 1999.**

Le paquet législatif relatif à la privatisation des IAS, comprend les principales lois suivantes :

- Loi 15/1990 relative à la réorganisation des unités économiques d'Etat en régies autonomes et sociétés commerciales ;
- Loi 58/1991 de la privatisation des sociétés commerciales ;
- Loi 268/2001 qui avait été précédée par l'ordonnance gouvernementale d'urgence 198/1999. Cette loi a été ensuite complétée et amendée par une série d'actes législatifs, parmi lesquelles les lois 215/2002, 549/2002, 32/2003, 156/2003 et 249/2003 ;
- Loi 137/2002 d'accélération de la privatisation ;
- Loi 1/2000 (dite Loi Lupu, du nom de son promoteur), amendée et complétée par l'ordonnance gouvernementale d'urgence 102/2001, puis la Loi 400/2002 relatifs à la rétrocession des terres des IAS
- Loi 247/2005 relative à la réforme dans les domaines de la propriété et de la justice.

Dès 1990, selon la **loi 15 du 7 août**, les IAS sont transformées en sociétés par actions. Les IAS ont ensuite été soumises aux mêmes lois que celles ayant présidé à la première phase de la privatisation des autres sociétés commerciales. Ainsi, selon la loi 58/1991, 30 % du capital des unités d'Etat a été transféré aux cinq fonds de propriété privée (FPP) en vue de sa distribution gratuite aux citoyens roumains. Par contre, les IAS n'ont pas été assujetties à la loi 55/1995 d'accélération de la privatisation (art 6, alinéa 2).

La privatisation des IAS a véritablement commencé en 2000 avec deux paquets d'actes législatifs. Le premier concerne la part du foncier des IAS devant être rétrocédée aux anciens propriétaires. Le second se réfère au reste de ces sociétés commerciales, c'est-à-dire d'une part le fonds foncier devant faire l'objet de concessions, et d'autre part, les biens mobiliers et immobiliers, faisant l'objet du processus de privatisation, *stricto sensu*.

La rétrocession du foncier aux anciens propriétaires, dans la limite de 50 ha, est orchestrée la **loi Lupu 1/2000**, amendée en 2002 par la loi 400 du 17 juin. Selon la loi 268/2001, le reste des terres entre dans le domaine privé de l'Etat et est proposé pour concession, moyennant une "redevance" à l'Etat.

Le tout premier acte qui marque le démantèlement des ex-IAS est l'**ordonnance gouvernementale d'urgence 198/1999** relative à la "privatisation des sociétés commerciales administrant des terrains relevant de la propriété publique et privée de l'Etat, à destination agricole et à la création de l'agence des domaines de l'Etat". Cette loi, complétée et amendée par la loi 268/2001 prévoit entre autre :

- la privatisation des sociétés commerciales, ex-IAS ;
- la mise en concession des terres entrées dans le domaine privé de l'Etat ;
- la création de l'agence des domaines de l'Etat (ADS), chargée de gérer les deux tâches mentionnées ci-dessus.

La loi 268/2001 prévoit la privatisation des sociétés commerciales via la vente d'actions. Les méthodes initialement prévues à cet effet (offre publique de vente et négociation directe avec présélection) ont été simplifiées en 2002, par la loi 549 du 14 octobre, avec l'introduction de la négociation directe (sans présélection) et la vente aux enchères. La négociation directe est la procédure utilisée lorsque l'investisseur est intéressé également par la concession des terres. Des conditions préférentielles sont accordées aux salariés et membres de l'équipe dirigeante. Dans le cas de la procédure d'offre publique de vente, la loi 268 prévoit ainsi la possibilité pour ceux-ci, d'acquérir de manière prioritaire, jusqu'à 20 % des actions mises en vente, à un prix pouvant être jusqu'à 30 % moins élevé que celui prévu dans l'offre (art. 14, alinéa 2). Ces

mêmes conditions sont offertes par la loi 549/2002 aux membres de l'équipe dirigeante, dans le cas de la vente aux enchères (art. I, alinéa 6). Dans le cas de négociation directe, l'association des salariés, mais aussi les associations agricoles ont un droit d'achat préférentiel sur les actions, à un prix jusqu'à 40 % inférieur au prix offert.

Les procédures de concession des terres s'effectuent selon la loi 268/2000, par offre à plis fermés ou par négociation directe avec présélection. La loi 549/2002 a prévu des procédures plus rapides : la négociation directe et la vente aux enchères. La loi 249/2003 prévoit, pour des investisseurs ayant acquis des actions dans la société commerciale afférente ou une partie des actifs de la société commerciale, une possibilité de concession par attribution directe, d'une durée maximale de 49 années.

La loi de la faillite 64/1995, du 22 juin, a été très utilisée dans le cadre de la privatisation des IAS. La loi 64 "relative à la procédure de réorganisation et de liquidation judiciaire" s'applique aux unités très endettées, suite à la demande de la société elle-même, d'un créancier extérieur à la société (fournisseur, banque, direction des finances...) ou de la chambre de commerce et d'industrie territoriale. Cette loi prévoit, après une étude approfondie de la situation, soit la réorganisation de l'unité (cession d'actifs, privatisation du management, etc.) avec la poursuite de l'activité, soit vente de l'actif de l'entreprise, en totalité ou en partie.

2.6. - La création de nouvelles entreprises

Les nouvelles entités productives et commerciales ayant émergé après 1990 sont qualifiées d'entreprises *de-novo* ou encore d'entreprise *ex-nihilo*, selon les auteurs.

Le décret-loi 54/1990 du 2 février, qui gère "l'organisation et le déroulement de certaines activités économiques sur la base de la libre initiative" constitue le cadre de création des entreprises "de novo" (Labaronne, 1997; Lhomel, 1992). En 1991, un second décret loi (31/1990) précise les formes juridiques qu'une entreprise est susceptible d'endosser.

La loi 58/1991 propose des procédures simplifiant la petite privatisation pour la vente et la location de commerces de détails, ainsi que pour les petites unités relevant d'autres secteurs.

En outre, cette loi ainsi que la loi 55/1995 prévoient la possibilité de "cession d'actifs" pour les entreprises en cours de privatisation, dans la mesure où la vente de l'actif en question n'affecte pas l'activité principale de l'entreprise. Ces mesures offrent ainsi aux entreprises *de novo* la possibilité de se doter en capital physique.

Cette catégorie est très dynamique avec l'apparition entre décembre 1990 et septembre 1997, de plus de 645 000 entreprises, tous secteurs confondus (OCDE, 2000a). En 1990, 80 000 entreprises se sont créées. En 1993, on pouvait dénombrer 200 000 entreprises privées (Gabriele, 1995). Ces entreprises sont le plus souvent de taille petite à moyenne : en 1992, 75 % d'entre elles employaient moins de 20 salariés et seules 300 dépassaient 100 employés (Lhomel, 1992).

2.7. - Le bilan des privatisations

2.7.1. - Le bilan général des privatisations agricoles et viticoles

Considéré d'un point de vue macroéconomique, le processus de privatisation *stricto sensu* peut être considéré comme quasi achevé depuis 2002. Le tableau 1 de l'annexe VII.21 montre que le secteur privé constituait 98 % du secteur agricole en 2002, soit beaucoup plus que pour les autres secteurs de l'économie (services et industrie). Cependant ces chiffres dissimulent les **restructurations qu'il restait à poursuivre** en vue d'un fonctionnement efficace des nouvelles organisations mises en place :

- au niveau du fonds foncier : l'achèvement de la distribution des titres, la résolution des nombreux litiges sur la propriété, la mise en place d'un cadastre et le remembrement destiné à remédier à l'extrême parcellisation des terres ;
- au niveau des IAS et des Vinalcools : l'élimination de la présence résiduelle de l'Etat, la concentration des actions en vue de l'émergence de coalitions de contrôle des entreprises, les réformes en vue d'une insertion et d'un développement au sein de l'économie européenne.

Relativement au secteur viticole, en novembre 1999, sur 61 des sociétés commerciales par actions (la quarantaine des ex-Vinalcools ainsi que d'autres structures telles les vinexports, etc.), 43 étaient privées. Le taux de privatisation était ainsi de 70 % soit un peu plus de la moyenne du secteur agroalimentaire, avec 267 entreprises privées sur 441, soit un taux de 60 % (cf. le tableau 2 de l'annexe VII.21). A noter que pour l'industrie de la bière et des boissons alcoolisées, ce taux s'élevait à 80 %, ce qui confirme l'avancée des restructurations de ces industries et de leur fort pouvoir de concurrence sur l'industrie vitivinicole.

Nous passons en revue, de manière plus détaillée, l'état de privatisation des terres, puis des ex-IAS, pour finir avec les autres sociétés commerciales par actions.

2.7.2. - Le bilan de la privatisation des terres

Fin 2001, relativement aux terres en provenance des CAP, 12,5 % des propriétaires n'étaient pas entrés physiquement en possession de leurs terres et 20 % n'avaient pas encore leur titre. Relativement aux terres des IAS, en janvier 2004, le Ministère de l'agriculture annonçait que 92 % des titres avaient été distribués (3,9 millions pour une demande de 4,2 millions), ce qui représentait une surface relevant du secteur privé de 87 % (8,8 millions d'ha sur 10,1 millions de surfaces agricoles).

En mai 2004, des 1,246 millions d'hectares entrés entre les mains de l'ADS, dans le cadre de la privatisation des IAS :

- 587,6 milliers d'hectares avaient été attribués à la commission foncière pour la distribution aux anciens propriétaires ;
- 658,5 milliers d'ha de terres devaient rester dans le domaine privé de l'Etat. 605,7 milliers d'hectares ont déjà été loués sous différentes formes à des acteurs privés et 52,8 milliers d'hectares doivent encore être loués.

En 2011, l'ADS ne détenait plus que 340 439 ha (172 754 du domaine public et 167 685 du domaine privé) dont environ 85 % en concession.

2.7.3. - Le bilan de la privatisation des IAS

Le bilan de la privatisation des IAS est rendu difficile par la réversibilité de l'application de certaines lois. Une fois la procédure de privatisation lancée (avec un acquéreur sélectionné et devenu propriétaire des actifs), celle-ci peut être suspendue ou annulée, suite au non-paiement à l'Etat des redevances ou des annualités¹⁸². C'est ce que montrent les différents bilans de la privatisation, de 2000 à 2003 (cf. le tableau VII.20 ci-dessous).

Tableau VII.20. - Evolution des bilans de la privatisation de 2001 à 2003

Types d'unités	Année (mois)	2001 (05)	2002 (02)	2002 (11)	2003 (5)	2003 (12)
Unités Privatisées		74	161	113	250	261
Unités ayant fait l'objet de la loi 64/1995 (dont sentences définitives)		107	274 (212)	187 (158)	319	324
Unités à des stades divers de privatisation		n.d.	122	n.d.	n.d.	25
A privatiser		n.d.	182	398	62	11*
Restructuration (vente des actifs après 2 offres sans candidats)		0	0	38	108	118
Total		530	739	736	739	739

* sociétés pouvant être privatisées suite au règlement de litiges

Source : élaboration propre à partir des bilans présentés à la presse par les différents directeurs des ADS.

La privatisation a pris un nouveau départ en juin 2002, suite à la nomination de Corneliu Popa au poste de directeur général. L'ensemble des contrats ont alors été vérifiés, et un grand nombre résiliés, ce qui explique la rupture de la suite observable dans le tableau. La non-attractivité d'un grand nombre d'IAS, accentuée chaque année par l'obsolescence de la base matérielle, a conduit à simplifier les procédures et conditions de vente des actions en 2002 et 2003, en vue d'achever le processus. **Fin 2003, la privatisation des IAS était ainsi quasi-achevée.**

Il reste cependant de nombreux litiges au sujet de la rétrocession des terres, ce qui bloque la finalisation de la privatisation des IAS. La loi 137/2002 d'accélération de la privatisation qui fixe les modalités de transformation du patrimoine des unités en actions en vue de la privatisation prévoit d'inclure également les terrains (les surfaces de construction, allées, jardins, etc.) dans le patrimoine, une fois leur situation clarifiée. C'est ainsi qu'après 2002, et encore aujourd'hui, le capital des ex-IAS est révisé, avec l'apport supplémentaire des terrains, dont la valeur a souvent beaucoup augmenté, face au reste du capital. Ainsi, des sociétés commerciales à capital majoritaire privé peuvent retourner sous le contrôle de l'Etat.

En 2001, l'agence du domaine de l'Etat fait état de :

- 84 sociétés privatisées ;
- 28 sociétés commerciales dans son portefeuille, dont 6 d'Etat (100 % du capital), le reste à capital majoritaire privé (18 à moins de 20 % de participation de l'Etat) ;
- 3 en restructuration ;
- environ 160 en liquidation.

La liste des sociétés (détaillée en annexe VII.21, tableau 3) fait apparaître quelques unités vitivinicoles. Deux sont l'objet d'appel d'offre (SC Agrodindustrială Bucium SA, avec 7,9 % de capital Etat et SC Viticola Sarica Niculitel, avec 12,9 %). Plus d'une dizaine apparaît être privatisée à 100 %.

¹⁸² En février 2002, Cristian Candet, le directeur général de l'ADS parlait de 133 contrats à résilier faute de non paiement.

2.7.4. - Bilan de la privatisation des sociétés commerciales (hors IAS)

Ce paragraphe fait référence à toutes les entreprises d'Etat devenues sociétés commerciales par actions, à l'exception des IAS. Les sociétés encore en cours de privatisation font partie du portefeuille de l'AVAS. Les Vinalcools font partie de cette catégorie.

Fin 1998, selon l'OCDE (2000a), 4 000 sociétés contrôlées par l'Etat avaient été privatisées

En 2007, dans son rapport d'activité annuel, l'AVAS faisait état de 1 025 entreprises dans son portefeuille, dont :

- 454 privatisables : dont 44 à capital majoritaire d'Etat (32 % de grandes unités) et 410 à capital majoritaire privé (dont 51 % de petite dimension).
- 517 non privatisables :
- 54 à statut spécial (banque, instituts stratégiques, etc.)

En 2010, l'AVAS n'avait plus que 743 entreprises dans le portefeuille, dont :

- une société à statut spécial ;
- 373 non privatisables, en processus de liquidation ou de dissolution ;
- 369 privatisables.

2.8. - Le gouvernement d'entreprise à l'issue des privatisations

2.8.1. - Le bilan des méthodes de privatisation

La première partie des privatisations (jusqu'en 1996, voire 2000, selon les sources) se traduit par la domination de la **méthode de privatisation MEBO**. Selon le dernier bilan effectué par la BERD (European Bank for Reconstruction and Development, 1999), cette méthode est suivie de la vente directe (cf. le tableau II.7 du chapitre 2). Bien que très médiatisée (Lhomel, 1995), la privatisation de masse n'aurait été alors que secondaire (European Bank for Reconstruction and Development, 1998, 1999, 2002)¹⁸³.

Ensuite, ce sont les **ventes directes** qui viennent en tête des méthodes de privatisation, selon les études de l'OCDE et de Earle & Telegdy (2002), commentées par Hulot (2003), avec la privatisation de masse (cf. les tableaux VII.21 et VII.22 ci-après).

Tableau VII.21. - Nombre d'entreprises selon la méthode majoritaire utilisée en Roumanie, bilan en 2000

Méthode majoritairement utilisée	Nombre d'entreprises
Ventes directes	2 091
Privatisation de masse	1 760
MEBO	1 652
Total	5 503

Source : Earle & Telegdy (2002). *Privatization Methods and Ownership Outcomes in Romania* : CEC Project.

¹⁸³ La méthodologie utilisée par la BERD repose sur des indicateurs. Le critère intitulé "principales méthodes de privatisation utilisées" est évalué par les équipes de la BERD elles-mêmes et ne résultent pas de l'analyse d'un panel ou de statistiques gouvernementales. C'est pourquoi, la BERD précise bien dans ses notes méthodologiques qu'il s'agit d'une estimation, et en aucun cas d'une conclusion normative. Cet état de fait explique les écarts constatés avec les conclusions d'autres études.

Tableau VII.22. - Nombre d'entreprises privatisées annuellement de 1992 à 2000, en Roumanie, selon les méthodes utilisées

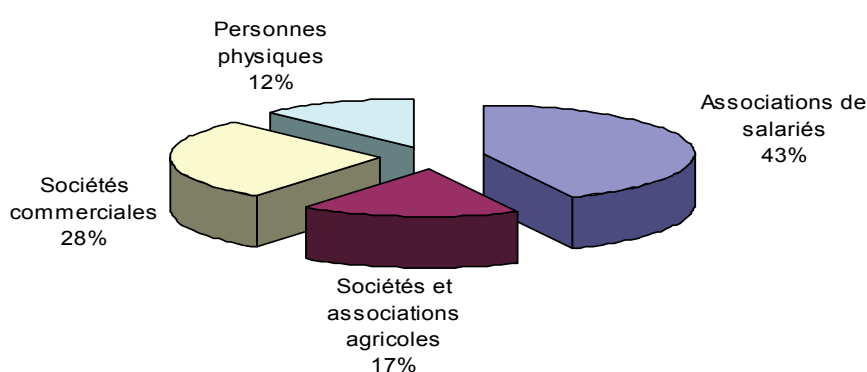
	OCDE (2001)		Earle et Telegdy (2002)		
	MEBO	Ventes directes	MEBO	Ventes directes	Privatisation de masse
1992	-	-	19	7	-
1993	261	4	249	5	-
1994	519	85	565	30	-
1995	43	605	479	98	-
1996	14	1 374	509	659	5 063
1997	-	1 304	378	675	-
1998	-	1 267	267	1 019	-
1999	-	1 772	336	1 112	-
2000	-	1 431	46	610	-
Total	827	<u>7 752</u>	2 848	4 215	<u>5 063</u>

Source : OCDE. (2001). *Corporate governance in Romania* ; Earle, J. E., & Telegdy, A. (2002). *Privatization Methods and Ownership Outcomes in Romania.*: CEC Project.

2.8.2. - Le bilan des méthodes de privatisation dans le secteur agricole

Dans le secteur agricole et selon l'OCDE, **les entreprises de transformation agroalimentaire ont majoritairement bénéficié de la méthode MEBO** (OCDE, 2000a). Les données relatives aux IAS confirment ce phénomène avec plus de 40 % des IAS qui ont été acquises par des associations de salariés (cf. la figure VII.5 ci-dessous).

Figure VII.5. - Les propriétaires post-privatisation des sociétés commerciales roumaines



Source : ADS ; bilan effectué sur la base des sociétés commerciales privatisées à la fin 2003 (261 entreprises)

2.8.3. - Les évolutions post-privatisation du gouvernement d'entreprise

Nous n'avons pas beaucoup de données sur les évolutions en matière de gouvernance suite au jeu de cessions et ventes des actions. Une étude effectuée par le bureau Van Dijk (Hulot, 2003) sur la base d'un panel de 3 939 d'entreprises, de taille moyenne à grande (d'un chiffre d'affaires supérieur à 37 000 \$ en 2000) nous donne quelques indices.

Le tableau VII.23 ci-dessous présente l'échantillon selon le mode de gouvernement des entreprises en 2000. Les auteurs constatent un maintien à 7 % du taux d'entreprises gouvernées par les salariés et le management suite à la méthode MEBO. On relève que 52 % des entreprises de l'échantillon sont gouvernées par des actionnaires externes locaux et 21 % par des étrangers. **Pour le secteur agricole**, la part élevée d'entreprises d'Etat s'explique par la privatisation des IAS, qui commençait seulement à la date de l'étude. La première méthode de privatisation apparaît être le MEBO, conformément à ce que nous avons souligné au paragraphe précédent. Par contre, le taux d'entreprises agroalimentaires gouvernées de manière externe est supérieur à la moyenne de l'échantillon : 57 % contre 44 %.

Tableau VII.23. - Répartition des entreprises selon le mode de gouvernement, 2000

	Etat	FPS	Pm	SIF	MEBO	Outsider étranger	Outsider local	Total
	a	b	c	d	e	f	g	
Total Actionnaires	246	350	117	83	275	843	2025	3 939
% du total (a+b+c+d+e+f+g)	6	9	3	2	7	21	52	100
% du total sans outsider local (g) (a+b+c+d+e+f)	13	18	7	4	14	44	-	-
Dont Agriculture – nombre	65	17	3	-	19	16	n.d.	n.d.
% du total sans (g)	54	14	3	-	16	13		
Dont Agroalimentaire – nombre	7	11	18	3	23	83	n.d.	n.d.
% du total sans (g)	5	8	12	2	16	57		

(c) : privatisation de masse

(d) : rappelons que les SIF (sociétés d'investissements financiers) sont les successeurs des FPP.

Source : données présentées par Hulot à partir de la base de données Amadeus (Hulot, 2003)

Les auteurs observent, une certaine concentration du capital, au sein des entreprises qui ont été impliquées dans la privatisation de masse : 10 % des entreprises de l'échantillon sont cotées sur le RASDAQ et la part moyenne de capital détenu par l'actionnaire majoritaire est de 72 %.

Le tableau VII.24 ci-après permet de caractériser les entreprises en fonction de leur gouvernement. Nous relevons l'importance résiduelle occupée par les entreprises à capital majoritaire d'Etat, au niveau de l'emploi total : un peu moins d'un quart. Il s'agit de grosses entreprises, tant du point de vue du nombre d'employés que du chiffre d'affaires ou des actifs mobilisés. Les entreprises contrôlées par les salariés et les petits porteurs (la population, suite à la privatisation de masse) sont plus petites que la moyenne, tant du point de vue du chiffre d'affaires que des actifs mobilisés. Nous observons la même situation pour les entreprises des SIF. Les entreprises contrôlées par les *outsiders* étrangers sont plus capitalistes que la

moyenne. Les entreprises contrôlées par les *outsiders* locaux sont de plus petites tailles que la moyenne.

Tableau VII.24. - Poids relatif des différentes catégories d'actionnaires en 2000

Actionnaire majoritaire	Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires	Actifs immobilisés	Emploi
FPS	8,9	21,0	31,3	22,9
Actionnariat issu de la privatisation de masse	3,0	1,2	1,6	2,9
SIF	2,1	1,4	1,1	2,6
Salariés (MEBO)	7,0	5,3	3,8	8,7
Outsider étranger	21,4	37,7	38,6	22,1
Outsider local	51,4	33,4	23,6	40,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : calculs de Hulot à part des données Amadeus (Hulot, 2003)

De manière plus globale et synthétique, l'indicateur de la BERD relatif à la restructuration des entreprises et de leur gouvernement, montre une évolution dans tous les PECO. La Roumanie passe ainsi d'un indice 1 en 1990, à un indice 2 dans les années 2000 et 2,67 en 2010 (cf. au chapitre 2, le tableau II.8). La Roumanie reste en queue du classement des nouveaux Etats membres, avec la Bulgarie, tandis que les autres pays sont à des niveaux d'indices 3 ou 3,67. Ce niveau d'indice reconnaît un environnement institutionnel en faveur d'un meilleur gouvernement d'entreprises sans que cela se traduise encore par un impact réel au niveau des entreprises (cf. l'encadré VII.9 pour rappel).

Encadré VII.9. - Rappel sur signification de l'index de la BERD relatif à la restructuration des entreprises et de leur gouvernement

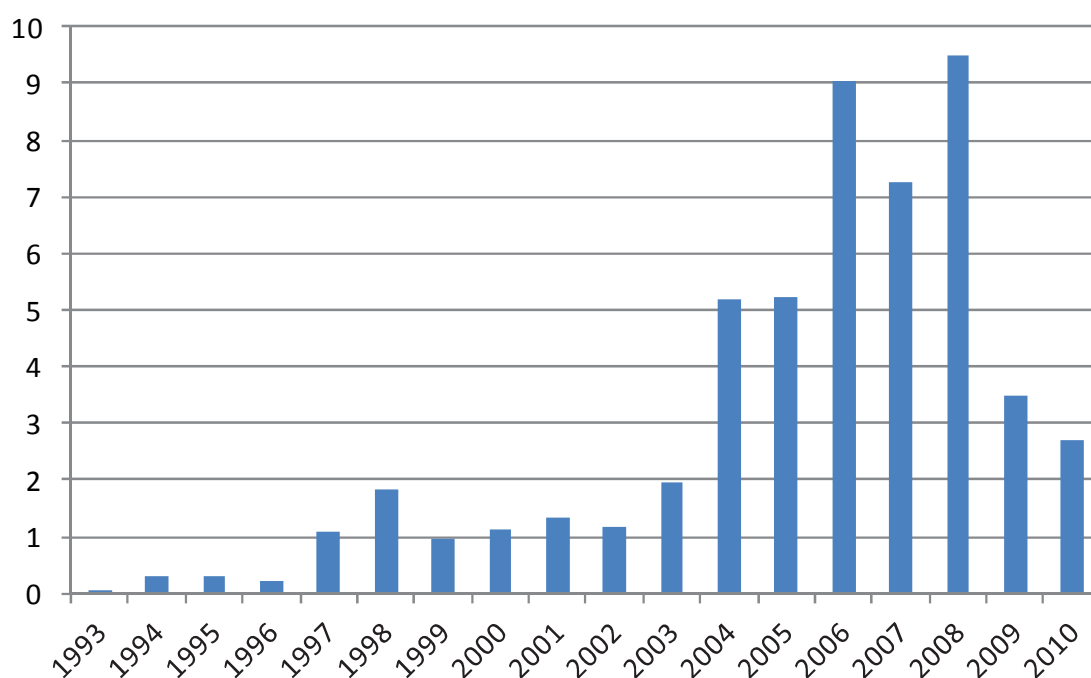
- 1 : Contrainte budgétaire molle (la politique lâche de crédits et de subventions atténue la discipline financière au niveau de l'entreprise) ; peu d'autres réformes destinées à promouvoir le gouvernement d'entreprise.
- 2 : Politique modérément plus restrictive de crédits et de subventions mais faible application de la législation régissant les faillites et peu d'actions prises afin de renforcer la compétition et le gouvernement d'entreprise.
- 3 : Actions d'importance et soutenues pour durcir la contrainte budgétaire et afin de promouvoir une gouvernance efficace (par exemple, une privatisation associée avec une politique serrée de crédit et/ou application de la législation sur les faillites).
- 4 : Amélioration substantielle du gouvernement d'entreprise (par exemple, contrôle par le marché) et nouveaux investissements significatifs au niveau de l'entreprise, avec des holdings minoritaires par des investisseurs financiers.
- 4 + : Standards et performances identiques à celles des économies industrielles avancées : contrôle réel du gouvernement exercé par les institutions financières domestiques et les marchés, restructuration conduite par le marché

2.9. - L'investissement direct étranger

2.9.1. - Le cadre général

La loi 35/1991, du 3 avril, sur l'investissement étranger, accorde des avantages fiscaux pour les investissements directs étrangers (IDE), avec un rapatriement possible des bénéficiaires. Cependant, de 1990 à 1997, comme le montre la figure VII.6, le niveau des IDE en Roumanie a été relativement faible : sous la barre des 0,5 milliards de dollars annuels. Les lenteurs bureaucratiques, l'instabilité globale du cadre juridique et économique ainsi que les difficultés d'accès aux moyens de production (cf. pour rappel la partie 1, relative aux conditions de base et plus particulièrement, le paragraphe 1.1) expliquent la participation étrangère symbolique, qui "visait seulement à répondre aux conditions voulues pour bénéficier d'avantages fiscaux" (OCDE, 2000a). On observe une augmentation du niveau des IDE en 1997, suite aux effets de la relance des privatisations et aux réformes macroéconomiques. Les perspectives, puis l'adhésion effective de la Roumanie à l'Union européenne, ont boosté les investissements jusqu'à l'arrivée de la crise. Onze milliards d'euros d'IDE ont été cumulés, de 1990 à 2002. En 2009, le stock d'IDE s'élevait à 49 milliards d'euros, dont 4,1 % dans l'industrie agroalimentaire et 0,6 % dans l'agriculture.

Figure VII.6. - Evolution de l'IDE en Roumanie 1993-2010 (en milliards d'euros)



Source : pour les années 1993-2002, le *Courrier des pays de l'Est* n°1026, *Statistiques de la DREE*, mars 2004, pour les années 2003-2010, le rapport de la Banca nationala romana & Institutul national de statistica (2010), pour l'année 2011 : mission économique, Bucarest

Nous présentons, dans l'encadré VI.10 ci-après, l'opinion qu'avaient, en 2002, les investisseurs étrangers de l'environnement économique de la Roumanie.

Encadré VII.10. - L'environnement macroéconomique selon les investisseurs étrangers

Dans leur livre blanc de juin 2002, les investisseurs étrangers reconnaissaient l'amélioration indiscutable des conditions macroéconomiques (Lhomel, 2002). Ils soulignaient cependant un certain nombre de difficultés, en particulier :

- une législation fiscale tatillonne et imprévisible. Les investisseurs sont demandeurs sur ce point d'une stratégie sur 3 à 5 ans ;
- le lent remboursement de la TVA ;
- un niveau élevé de corruption. Les investisseurs demandent un code de conduite pour les inspecteurs fiscaux. La Roumanie est le 4ème pays (parmi les PECO et pays de la CEI) du point de vue du nombre d'entreprises ayant dû verser des pots de vins aux fonctionnaires, avec 500 millions de dollars (Lhomel, 2003).

2.9.2.- L'IDE dans les industries agroalimentaire et vitivinicole roumaines

Le secteur agroalimentaire a peu bénéficié d'IDE jusqu'en 1997, à l'exception de quelques secteurs comme celui de la confiserie, mais aussi des industries de la bière et des boissons non alcoolisées. Les industries concurrentes à celle du vin ont ainsi amorcé leurs trajectoires de restructuration plus tôt que les entreprises viticoles, leur conférant de forts avantages comparatifs.

L'IDE dans l'industrie vitivinicole roumaine se manifeste différemment que dans l'industrie de la bière. Alors que dans l'industrie de la bière, reflet d'une industrie concentrée, on constate la présence des grands groupes mondiaux, l'industrie vitivinicole roumaine implique la présence d'une multitude d'acteurs d'envergure nationale, voire internationale, en particulier des **négociants implantés sur leur marché national d'origine** (citons l'Allemagne et l'Angleterre) mais aussi des viticulteurs implantés dans des pays à forte tradition viticole et qui ont choisi d'étendre leur activité à la Roumanie.

Nous présenterons de manière détaillée ces acteurs et leur trajectoire, dans le chapitre suivant (chapitre 8), relatif aux trajectoires des unités commerciales.

2.10. - Les types d'unités viticoles

Maintenant que nous avons pris connaissance des unités viticoles ante-1990, des modalités de leur privatisation, nous proposons de passer en revue dans ce présent paragraphe, les unités actuelles, telles qu'elles apparaissent via les statistiques. Ces unités représentent le résultat de la combinaison des facteurs de production, ce qui justifie leur présentation, dans le cadre de ce sous-chapitre relatif aux structures internes des unités (X).

2.10.1. - Les structures viticoles

Le tableau VII.25 ci-dessous indique la répartition des surfaces viticoles (*Vitis vinifera*) selon les catégories d'acteurs, telles qu'identifiées par les statistiques officielles. La comparaison entre les années 1992 (post-démantèlement des CAP), 2000 (début du démantèlement des IAS) et 2010, permet de voir comment évoluent les différents types d'unités.

Tableau VII.25. - Importance des structures de production viticoles en 1992, 2000, 2001, 2007 et 2010 (en milliers d'hectares de vignes *Vitis vinifera* en production)

Année	Total	Secteur privé				Secteur d'état		
		SA L36/91	SC L31/90	IAS privatisées	EF	SC ... SA	Re- cherche	Divers
1992	<u>162</u>	19	n.d.	0	83	53	1	6
2000	<u>126</u>	2,8	5,3	1	74	37	6	-
2001	<u>121</u>	3,5	8,0	14	73	16	6	-
Taille moyenne 2001 (ha)		52	146	327	0,2	228	206	-
2007	<u>96</u>	25			69	2		
2010	<u>86</u>	27			57	1		

Légende :

SA : sociétés agricoles, SC : sociétés commerciale (SRL selon la loi 31/90), EF : exploitations familiales ; SC...SA : sociétés commerciales par actions (Ex IAS).

Source : Ministère de l'agriculture

Le patrimoine viticole est entretenu par plusieurs types d'organisations.

- 1. les sociétés agricoles (SA) sont des organisations dont la forme juridique repose sur la loi 36/1991. Elles ont été constituées dans le but de réduire l'effet de fragmentation du foncier consécutif à la redistribution des terres des CAP en 1991. Gérées la plupart du temps par des anciens cadres des CAP, elles se limitent à l'exploitation des terres. Depuis 1992, on constate la baisse importante des surfaces viticoles qu'elles exploitent ; ce phénomène traduit *de facto* la baisse du nombre de SA ;
- 2. la catégorie des sociétés commerciales constituées selon la loi 31/91 regroupent des organisations au fonctionnement très varié. Certaines fonctionnent comme des SA, d'autres sont dotées de structures de vinification ;
- 3. les exploitations familiales. Cette catégorie comprend également quelques associations non formelles (les associations familiales), fonctionnant comme les SA. La baisse des surfaces exploitées par les exploitations familiales, traduit au contraire du cas des SA, non pas la diminution des unités mais la dégradation du patrimoine viticole en leur possession ;
- 4. les sociétés commerciales par actions à capital majoritaire d'Etat ou ex-IAS.
- 5. les organismes de recherche.

La privatisation des IAS¹⁸⁴, se traduit par :

- le renforcement des sociétés commerciales (loi 31) et, dans une moindre mesure, des sociétés agricoles (loi 36) ;
- le renforcement des exploitations familiales, même si elles perdent en surfaces, du fait du vieillissement et de la dégradation du patrimoine viticole hérité en 1990.

¹⁸⁴ Nous utilisons le terme impropre de IAS ; il serait plus exact de dire ex-IAS, ou encore sociétés commerciales par actions (SC...SA). Cependant, la "commercialisation" des IAS, survenue en 1990, a été plus formelle que fonctionnelle. C'est pourquoi le recours au terme de IAS nous apparaît refléter une certaine réalité.

2.10.2. - Les structures vinicoles

En comparaison avec l'industrie agricole et agroalimentaire ou encore de la boisson, l'industrie du vin présente une forte proportion de grandes entreprises (de plus de 50 salariés) : 45 %, contre 7 % pour cette première et 13 % pour l'industrie de la boisson (cf. le tableau VII.26 ci-dessous)

A noter que ces chiffres ne prennent pas en compte les ex-IAS, qui sont pourtant des entreprises vinificatrices. Les 60 entreprises identifiées dans ce tableau comme ayant plus de 50 salariés sont *de facto* les 43 ex-Vinalcools et autres entreprises comme Vinexport, etc.

Tableau VII.26. - Nombre d'entreprises agroalimentaires selon leur effectif, 2001

	TOTAL Industries agricole et agroalimentaire*	Industrie des boissons	Industrie du vin
Nombre total d'entreprises	9 462	1 288	134
<i>Dont entreprises de moins de 50 salariés</i>	8 798	1 125	74
<i>Dont entreprises de plus de 50 salariés</i>	664	163	60

*Sauf industrie de la viande et du pain.

Source : d'après les données de l'ONIV

2.10.3. - Typologie provisoire des unités vitivinicoles

A partir de nos observations de terrain, recoupées avec les données statistiques de 2001, nous avons pu élaborer une première typologie des unités vinicoles (cf. le tableau VII.27 ci-après). Il s'agit d'une typologie provisoire, car :

(1) nos analyses ultérieures, réalisées dans les chapitres suivants, vont nous conduire à affiner les catégories d'unités ;

(2) elle repose sur des données 2001, d'avant le recensement (de 2002), d'où un certain nombre d'incertitudes statistiques ;

(3) notre analyse ultérieure permet une quantification plus fine des différents types fonctionnels. Nous avons ainsi ultérieurement abandonné l'idée d'une catégorisation par classe de taille (par exemple, les unités inférieures et supérieures à 1 ha au profit des unités orientées vers l'autoconsommation versus les unités qui écoulent les surplus sur les marchés).

Par exemple, nous verrons dans les chapitres suivants que la catégorie des minifundia à *Vitis vinifera* apparaîtra avec moins d'unités. On en dénombre 158 552, au lieu de 297 459 et une surface moyenne de 0,22 au lieu de 0,18.

Tableau VII.27. - Typologie et description provisoires des unités viticoles en 2001

<p><u>Minifundia hybrides</u></p> <p>$S_{Mviti} \varnothing 0,1$ ha 50 % des surfaces Nombre (estimé) : de 1 à 1,2 millions¹⁸⁵ Intégrés</p>	<p>Nous avons regroupé sous cette catégorie, les micro-exploitations situées dans des zones non traditionnellement viticoles et orientées vers la culture de vignes hybrides, à des fins d'autoconsommation.</p> <p>La vinification et le stockage sont réalisés sur l'exploitation de manière artisanale.</p> <p>Les micro-exploitations, orientées globalement vers l'autoconsommation, sont diversifiées, la vigne ne constituant qu'un système de culture parmi d'autres (céréales blé/maïs, 1 à 2 vaches, porcs, etc.).</p>
<p><u>Minifundia à Vitis vinifera</u></p> <p>S_{Mviti}: 0,18 ha 21 % des surfaces VV Nombre : 297 459 Intégrés</p>	<p>Nous avons placé dans cette catégorie l'ensemble des exploitations individuelles orientées vers l'entretien de vignes nobles, sur des surfaces inférieures à 1 ha.</p> <p>La vinification et le stockage sont réalisés sur l'exploitation, de manière artisanale. La production est destinée de manière prioritaire à l'autoconsommation. Une partie de la récolte de raisins peut être cependant vendue pour couvrir les frais d'entretien de la vigne.</p> <p>Ces micro-exploitations sont, comme dans le cas précédent, diversifiées.</p>
<p><u>Exploitations familiales artisanales</u></p> <p>8 % des surfaces S_{Mviti}: 1,8 ha Nombre : 10 113 Intégrés</p>	<p>Dans cette catégorie se trouvent les micro-exploitations ayant plus de 1 ha de vignes nobles. Si une partie de la récolte en raisin peut-être auto-consommée, l'orientation de l'exploitation devient clairement marchande.</p> <p>A noter que ces exploitations familiales commerciales sont de petites tailles. Leur surface moyenne est inférieure à 2 ha et on compte environ 190 exploitations détenant plus de 5 ha (S_{Mviti} de 8,8 ha) !</p> <p>La vinification est réalisée la plupart du temps de manière artisanale.</p>
<p><u>Les noyaux durs des IAS</u></p> <p>S_{Mviti}: 327 ha 6 % des surfaces VV Nombre : 43 Intégrés</p>	<p>On désigne par cette catégorie les "IAS privatisées" du tableau VII.25. Il s'agit des noyaux durs des IAS, passés en propriété privée, tandis qu'une partie des terres a pu être redistribuée aux propriétaires, et/ou une partie des actifs vendus à d'autres investisseurs. Ils exploitent entre autre, en concession, les terres entrées dans le domaine privé de l'Etat.</p> <p>Il s'agit de grandes exploitations, de quelques centaines à quelques milliers d'hectares. Elles sont dotées la plupart du temps, de structures industrielles de vinification.</p> <p>Ce pool devrait se renforcer consécutivement à l'achèvement de la privatisation des IAS (71 unités pour une surface totale de 16 000 ha).</p>
<p><u>Ex-Vinalcools</u></p> <p>Plus de 50 salariés Nombre : 43-60 Non intégrés... mais prémisses</p>	<p>Les ex-vinalcools sont des grosses structures d'une capacité de plusieurs centaines de milliers d'hectolitres.</p> <p>Elles ne sont pas intégrées et s'approvisionnent auprès :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des exploitations familiales et éventuellement des minifundia des zones traditionnelles ; - des SA (S_{Mviti} de 52 ha) et SC (S_{Mviti} de 146 ha) <p>Certaines entreprises ont parallèlement commencé à planter.</p>
<p><u>Unités vinificatrices semi-industrielles</u></p> <p>Moins de 50 salariés Nombre : min. 74¹⁸⁶ Partiellement intégrées ou non.</p>	<p>Cette catégorie regroupe des petites unités de vinification, apparues après 1990, de moins de 50 salariés. Elles sont très variées dans leurs objectifs et modalités de fonctionnement.</p> <p>Celles-ci ne sont pas intégrées, ou alors partiellement. Elles s'approvisionnent aux mêmes sources que les ex-Vinalcools et peuvent également se spécialiser dans la prestation de service aux micro-exploitations.</p>

S_{Mviti} : surface moyenne viticole

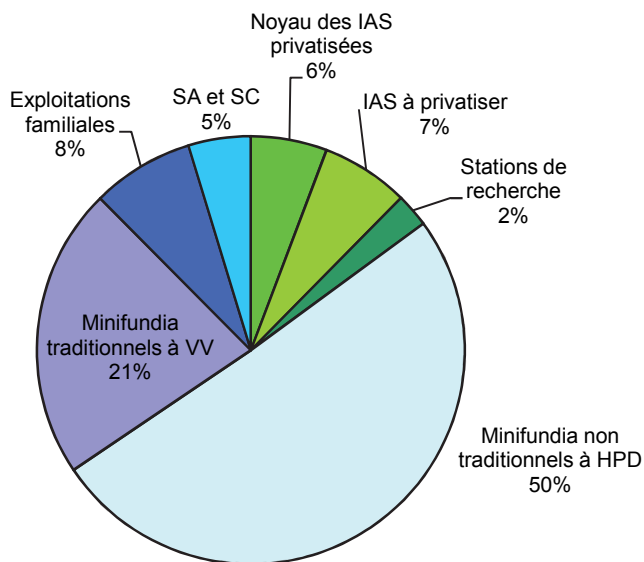
Source : élaboration propre

¹⁸⁵ 120 000 ha / 0,1 ha par exploitation

¹⁸⁶ Nous avons repris le chiffre indiqué par les statistiques d'entreprises. Nous pensons cependant qu'il s'agit d'un minimum.

Ces différentes catégories se répartissent les surfaces viticoles comme suit, toujours selon les données 2001.

Figure VII.7. - Répartition du vignoble roumain entre les différentes unités viticoles en 2001



Source : auteur

Les minifundia à *Vitis vinifera* (repérées comme les unités vitivicoles avec moins de 1 ha de vignes nobles), et les **minifundia à hybrides**, occupent environ trois quarts des surfaces viticoles selon la figure VII.7 ci-dessus.

Ainsi, la production marchande ne concerne guère plus d'un quart de la production totale (le rendement des hybrides étant moins élevé que celui des vignes nobles en Roumanie). Environ un peu plus de 16 % de la production vinicole est gérée par des structures intégrées (ex-IAS), le reste est vinifié par les ex-Vinalcools et les structures artisanales voire industrielles de plus petite capacité.

Ces faits appellent à quelques remarques relatives à la **structure de l'industrie vitivinicole** roumaine. Nous les énumérons dans ce présent paragraphe, en guise de transition vers la troisième partie de notre chapitre relative aux structures de marché et aux modalités de la concurrence.

- Seul un peu plus d'un **quart de la production vinicole entre dans le circuit marchand**, le reste est le fait des minifundia à vignes nobles et des minifundia à hybrides.
- **L'industrie vitivinicole roumaine se caractérise par sa bipolarité**, tant du point de vue des organisations viticoles (les exploitations familiales d'une surface moyenne de 1,8 ha *versus* les noyaux durs des IAS de quelques centaines à milliers d'hectares) que des organisations vinicoles (les ex-Vinalcool *versus* les organisations artisanales)
- La structure de l'industrie vinicole roumaine est concurrentielle. Des situations de monopoles locaux existent cependant dans certains départements, conférant à l'ex-

Vinalcool du *judet* (département) en question, un fort pouvoir de négociation face aux nombreuses organisations viticoles (exploitations familiales, SA et SC).

- L'intégration est un comportement (C) partagé par la majorité des acteurs viticoles.

2.11. - Conclusions relatives aux structures internes des unités

La structuration vitivinicole ante-1990 et le processus complexe de privatisations des terres et des unités ont donné lieu à une structuration bipolaire de l'industrie vitivinicole roumaine. Vingt années après le début de la "transition", si la privatisation quantitative est achevée, il reste encore de nombreuses sources de litiges et d'ajustements. Le processus a fait émerger une grande variété de structures de gouvernement d'entreprise, ce qui laisse préfigurer une variété comportementale et de trajectoire, comme nous pourrions le vérifier au chapitre 9, relatif aux unités commerciales. Tout comme, la forte pénétration de l'IDE concomitante avec l'adhésion à l'UE.

3.- Le régime de concurrence

Après avoir passé en revue les conditions de base et décrit les caractéristiques des unités constituantes de l'industrie vitivinicole, sur la base de leur structure interne, nous nous intéressons dans cette présente et dernière partie au régime de concurrence, telle que décrite par Moati (1998).

3.1. - Les barrières à l'entrée et à la sortie au commerce avec l'UE

3.1.1. - Les barrières aux importations

Le marché domestique des produits agroalimentaires a connu une période de grande protection, entre le 1^{er} juillet 1995 et le 9 mai 1997 (cf. le tableau 1 de l'annexe VII.22), qui s'est ensuite relâchée. **Le marché vinicole** a été protégé jusqu'en 2002, par des taux de douane s'élevant à hauteur de 144 % de la valeur des produits importés (cf. le tableau, annexe VII.22). Ce taux a été depuis en baisse constante : 70 % en 2003, 60 % en 2004, etc.

Des accords spécifiques ont été signés entre la Roumanie et l'Union européenne. Avant l'adhésion, l'UE pouvait ainsi exporter des produits vinicoles vers la Roumanie à des taux préférentiels, dans le cadre d'un contingent de 60 000 hl. Le niveau de ce taux préférentiel a progressivement diminué, de 18,8 % en 1999, à 10 % en 2000 pour atteindre un niveau nul à partir de 2001. Les quantités étaient distribuées entre les importateurs répertoriés (deux-tiers) et les nouveaux importateurs (un tiers). L'analyse du niveau des importations vinicoles en provenance de l'UE montre que le contingent n'était que très partiellement utilisé. Les importations vinicoles en Roumanie représentaient, dans les années 2000, environ la moitié de la totalité des importations (cf. le tableau 1, annexe VII.23).

Au moment de l'adhésion, les importations en provenance de l'UE ont explosé. Elles ont été multipliées par trois de 2005 à 2006, atteignant 30 millions d'euros, puis en 2008, un peu moins de 70 millions d'euros. La possibilité accordée par la législation européenne de couper

les vins de table autochtones avec des vins d'origine européenne a incité les acteurs roumains, dont beaucoup d'unités vinicoles, à importer des vins de bas de gamme et bon marché, et de les couper avec leur propre production, afin de baisser le coût unitaire des vins commercialisés.

3.1.2. - Les barrières aux exportations à l'UE

Le 1^{er} janvier 2001, le contingent des vins roumains (catégorie 22.04) vers l'Union européenne est passé de 180 000 à 300 000 hl avec franchise de droits. L'accord a été conclu pour une durée illimitée. Il comprenait en contrepartie des contingents aux exportations (cf. le paragraphe ci-dessus), ainsi que des clauses de reconnaissance mutuelle des dénominations des vins et désignation des spiritueux.

Le détail de la part de l'Union européenne dans les exportations roumaines (présenté dans le tableau 2, annexe VII.23) montre l'intérêt qu'avait la Roumanie à augmenter ses exportations sous contingents, alors que le niveau de ses exportations vers l'UE variait de 200 000 hl à 320 000 hl selon les années. Les exportations vers l'UE représentaient, avant l'adhésion entre un et deux tiers des exportations vinicoles totales.

L'adhésion ne s'est pas traduite par des changements majeurs dans la valeur des exportations, qui se sont stabilisées autour de 20 millions d'euros, entre 2005 et 2007. En 2008, la valeur des exportations a doublé.

3.2.- La concurrence

L'industrie vinicole, comme nous l'avons mis en évidence dans la partie 1, est en concurrence directe avec les autres industries de la boisson : spiritueux, bière et autres boissons rafraîchissantes. Dans un contexte de faible pouvoir d'achat et donc de très forte sensibilité au prix d'une grande partie des consommateurs, le niveau relatif des accises entre les différents produits, a une forte influence sur le niveau de consommation.

Nous avons déjà parlé des accises dans le paragraphe relatif à l'environnement institutionnel. Il apparaît que cette condition de base a un impact sur l'intensité de la concurrence au sein de l'industrie vitivinicole. Il s'agit d'une relation de causalité de type (CB → S).

Nous regarderons ensuite la concurrence exercée par les autres industries, en comparant leur degré de restructuration.

3.2.1. - Evolution relative des accises

Entre 1993 et 1997, les produits vinicoles, la bière et les alcools forts étaient taxés au même niveau (45-50 % de leur valeur), indépendamment du taux d'alcool des boissons respectives, ce qui explique le fort succès des spiritueux à cette période (cf. le tableau de l'annexe VII.5). Depuis 1998, on constate que le niveau des accises s'appliquant aux vins est relativement stable, avec une baisse importante en 2003. Au contraire, les accises relatives aux alcools forts ont beaucoup évolué, dans un sens très défavorable au vin en **2001 et 2002** (passage d'un niveau des accises de l'ordre de 150 €/hl d'alcool pur à moins de 90 en 2001 et moins de 110 en 2002). **En 2002**, la situation relative du niveau des accises a joué en faveur de l'industrie de la bière (réduction à moins d'un tiers de leur niveau de 2000-2001).

A partir de 2004, un nouvel équilibre s'amorce avec l'élimination des accises sur les vins tranquilles et la taxation des alcools forts (de 150 à 750 € par hectolitre d'alcool pur, de 2004

à 2009), alors que la bière reste taxée au même niveau. Cette position relative du niveau des accises répond à un souci de lutte contre l'alcoolisme.

3.2.2. - La concurrence exercée par l'industrie de la boisson

Si la concurrence exercée par l'industrie des spiritueux repose sur des avantages compétitifs fragiles et marqués par les inerties, la restructuration précoce de l'industrie de la bière face à celle de l'industrie vinicole est à l'origine d'une sérieuse pression concurrentielle sur cette dernière. En effet, l'industrie des spiritueux a été longtemps soutenue par une taxation avantageuse. Par contre, l'industrie de la bière effectuait sa restructuration dès 1994-1996, suite à l'arrivée massive d'investissements directs étrangers, issus des plus puissantes entreprises mondiales comme SAB (*South African Breweries*) ou le belge *Interbrew*. En 2002, 56 % du marché domestique roumain était entre les mains de ces deux géants ainsi que de BBAG (Autriche) et de Tuborg (Danemark), et ceci suite au rachat des entreprises locales, de leur modernisation, de leur agrandissement et de la construction de nouvelles capacités (cf. l'annexe VIII.1).

Dans la première décennie de la transition, le concurrent principal de l'industrie vinicole roumaine était celle des spiritueux. La "normalisation" du niveau des accises et des règles de production provoquée par l'entrée dans l'UE, désavantage aujourd'hui cette industrie. A l'inverse, l'industrie de la bière, restructurée, dominée par les capitaux étrangers et très concentrée présente des avantages compétitifs nettement supérieurs à ceux de l'industrie vinicole.

3.3.- L'intensité de la concurrence

3.3.1. - La fréquence des faillites

Jusqu'en 1995, il n'y a pas eu de vraie loi de la faillite (cf. l'encadré VII.11 ci-dessous) ; il s'agit selon Hulot (2003) d'un "processus volontairement ajourné". Jusqu'à cette date, certaines institutions jouaient ce rôle, à l'exemple du FPS qui pouvait engager des restructurations ou des fermetures d'unités (Gabriele, 1995).

Encadré VII.11. - La loi de la faillite 64/1995

La loi de la faillite 64/1995, du 22 juin, a été très utilisée dans le cadre de la privatisation des IAS. La loi 64 "relative à la procédure de réorganisation et de liquidation judiciaire" s'applique aux unités très endettées, suite à la demande de la société elle-même, d'un créancier extérieur à la société (fournisseur, banque, Direction des Finances...) ou de la chambre de commerce et d'industrie territoriale.

Cette loi prévoit, après étude approfondie de la situation, soit la réorganisation de l'unité (cession d'actifs, privatisation du management, etc.) avec la poursuite de l'activité, soit vente de l'actif de l'entreprise, en totalité ou en partie.

Elle a été modifiée de manière substantielle par la loi 99/1999 relative aux mesures visant une accélération de la réforme économique.

Toujours selon Hulot (2003), cette loi a cependant été peu appliquée. Il avance à cela deux arguments : (1) l'existence de programmes spécifiques alternatifs ; (2) la faible fréquence des liquidations.

De 1992 à février 1997, un "programme d'isolation" destiné à suivre les entreprises fortement endettées a ainsi été mis en place (Djankov, 1999a; Hulot, 2003), avec pour objectifs de : réduire les dettes, ajuster l'emploi excédentaire, contrôler plus vigoureusement les subventions. Ce programme laissait la possibilité de destituer les managers en place et d'engager la liquidation des unités. Au départ ce programme visait 300 entreprises, qui totalisaient 70 % des pertes cumulées du pays. Finalement, le programme a été restreint en 1994 à 147 sociétés dont 74 en agriculture. Les résistances et les pressions des organisations syndicales ont été fortes. Le bilan de ce programme est globalement négatif selon Hulot, au regard des performances obtenues face aux subventions consommées. En février 1997, deux entreprises étaient liquidées, 2 privatisées et 7 des 143 managers avaient été remplacés.

Au regard de la fréquence des liquidations, Hulot constate que, parmi les privatisations en masse présentes sur le marché du RASDAQ, 24 des 5 000 entreprises avaient été liquidées entre 1996 et 2001. 93 % des entreprises qui étaient destinées à la privatisation en 1991 survivaient toujours en 1999 ; les 7 % restant, ne correspondaient pas toutes à des liquidations, certaines ayant fait l'objet de scissions, comme le relèvent également Earke et Tefledy (1998).

Dans l'industrie vinicole, aucune des Vinalcools n'avait été liquidée en novembre 1999.

3.3.2. - La contrainte budgétaire

La contrainte budgétaire s'applique de façon différentielle selon les types d'unités. Ainsi, si elle est dure pour les entreprises *de novo*, elle est molle pour les unités avec du capital d'Etat. Elle est à l'origine d'une intensité différente de la concurrence selon les unités.

A titre d'illustration, les (quasi-)subventions accordées en Roumanie aux unités à capital d'Etat se sont élevées, à un niveau compris entre 5 et 9 % du PIB de 1991 à 1998¹⁸⁷ (OCDE, 2000a, 2000b; Pouliquen, 2000a). Il s'agit des soutiens parmi les plus élevés des PECO. Ces subventions sont attribuées, soit directement aux unités, soit indirectement (il s'agit alors de quasi-subventions), par le financement d'arriérés d'impôts, des prix avantageux ou encore le détournement d'actifs.

La contrainte budgétaire s'exerce par contre de manière brutale pour les unités privées de petites tailles non insérées dans des réseaux de relations, ayant un accès difficile au capital. Comme nous l'avons souligné dans les conditions de base, les prêts bancaires sont soumis à des conditions rédhibitoires pour des unités familiales rurales, telle la mise en hypothèque d'un appartement en ville. Les subventions de l'UE, même élevées, parce qu'elles nécessitent un cofinancement, ne relâchent pas forcément la dureté de la contrainte budgétaire.

3.3.3. - D'autres modalités de la concurrence

Outre la loi de la faillite, la contrainte budgétaire via l'accord de subventions, ou les conditions d'accès aux prêts, il existe d'autres modalités de concurrence, qui s'exercent de manière plus ou moins différenciées selon les catégories d'unités. De manière non exhaustive, nous pouvons citer l'insertion dans des réseaux (par exemple, le réseau des ingénieurs agronomes, qui peut favoriser l'accès à l'information et aux administrations agricoles), les lois, les règles sanitaires, dont l'application "à la lettre" engendre des coûts élevés qui affectent la compétitivité des unités (M.-L. Ghib & Ciolos-Villemin, 2009).

¹⁸⁷ A l'exception de l'année 1997, du fait du jeu de l'inflation et dépréciation du leu (Pouliquen, 2000a). La suite des données est la suivante : 1991 : 9,4 ; 1992 : 6,2 ; 1993 : 8,2 ; 1994 : 5,0 ; 1995 : 5,4 ; 1996 : 1,4 ; 1997 : 8,6 ; 1998 : 5,6 (op. cit., 2000a, p. 19)

3.4. - Conclusions relatives au régime de concurrence

Les modalités de la concurrence apparaissent être diverses et variables selon les catégories d'unités. Outre la faillite, nous pouvons citer : les réglementations, la dureté de la contrainte budgétaire, l'accès aux capitaux, les normes sanitaires, etc.

L'intensité de la concurrence exercée par des autres industries des boissons est forte. La concurrence de l'industrie des alcools forts a été atténuée par la normalisation des accises post-2000. L'industrie de la bière, fortement investie par les grands groupes étrangers, qui ont poussé à la restructuration de l'industrie dès le milieu des années 90, exerce une concurrence forte sur l'industrie vitivinicole roumaine.

L'adhésion à l'Union européenne s'est également accompagnée d'une intensification de la concurrence qui déstabilise la balance commerciale, devenue déficitaire de l'ordre de la dizaine de milliers d'euros.

4. - Conclusions du chapitre VII

Ce chapitre a dressé la toile de fond sur laquelle les trajectoires des unités vont pouvoir se dérouler.

De manière générale, on note que notre étude, qui commence dans les années 2000, intervient au début des restructurations comportementales de l'industrie vitivinicole roumaine, alors que l'environnement économique, politique et institutionnel est en voie de stabilisation et de structuration.

Les conditions de base pointent l'existence de déterminants spécifiques au produit "vin", comme sa forte différenciation et sa substituabilité, à l'origine d'une concurrence avec les industries des boissons. Elles montrent également l'important héritage du passé, tant au regard de l'offre que de la consommation, citons entre autres : la variété des terroirs et des cépages, les préférences des consommateurs pour les vins blancs et de table ainsi que les vins de cépages et de marques issus des grandes fermes d'Etat. La dégradation quantitative et qualitative de l'offre avec le vieillissement du vignoble et l'expansion des vignes hybrides, révèlent la composante inertielle du passé, tandis que sa face positive (les "facteurs moteurs") se retrouve dans l'enracinement de l'offre dans la tradition et la persistance de la consommation à un niveau relativement important, en comparaison avec les autres nouveaux Etats membres. Ces éléments confirment notre seconde hypothèse "H2", relative à l'importance des facteurs du passé.

L'analyse des unités et des structures internes révèle un processus complexe post-1990 de constitution et de reconstitution, qui a conduit à l'émergence de la structuration bipolaire de l'industrie vitivinicole roumaine. La variété des gouvernements d'entreprise et la présence d'investissements directs étrangers laissent présager des trajectoires comportementales variées, comme nous pourrons le vérifier aux chapitres suivants, en ligne avec notre hypothèse "H4".

La multitude des trajectoires se dessine également via la variété des modalités de la concurrence selon les catégories d'unités. En ce qui concerne le régime de concurrence, on relève une forte concurrence exercée par des autres industries des boissons, en particulier par l'industrie de la bière, et accentuée avec l'adhésion à l'Union européenne.

CHAPITRE VIII

LES TRAJECTOIRES DES MINIFUNDIA ET DES EXPLOITATIONS FAMILIALES VITIVINICOLES

L'objectif de ce présent chapitre, et du suivant, est d'identifier et de caractériser les trajectoires comportementales des vinificateurs.

En conséquence du **caractère bipolaire du secteur vinicole roumain**, explicité aux chapitre 3 (relatif à la restructuration) et 6 (relatif à la méthodologie), nous allons nous intéresser dans ce présent chapitre, aux trajectoires des acteurs familiaux : les minifundistes, orientés vers l'autoconsommation¹⁸⁸ et les exploitations vitivinicoles familiales, orientées vers le marché. Le chapitre suivant abordera les unités de type industriel.

Les acteurs familiaux sont caractérisés par l'intégration de l'activité viticole à celle viticole. De petite taille (en moyenne 1,7 ou 2,4 ha selon les sources), leur activité agricole est celle diversifiée de polyculture élevage, leur objectif principal étant de subvenir aux besoins, essentiellement alimentaires, de la cellule familiale. La vigne est ainsi une culture parmi d'autres ; les raisins sont intégralement transformés en vin sur l'exploitation, d'où la qualification de leur activité sous la dénomination "vitivinicole".

Alors que les minifundia sont intégralement orientés vers l'autoconsommation, les exploitations familiales écoulent les "surplus" -i.e. ce qui n'a pas été autoconsommé- ou la quasi-totalité de leur production, sur le marché.

Dans un premier temps, nous posons la problématique du secteur liée à la forte expansion post-1990 des vignes hybrides dans le vignoble roumain. L'étude du phénomène nous amène à la conclusion que leur culture est le fait d'une unique catégorie d'acteurs : les minifundia à hybrides. Le comportement de ces micro-exploitations fait l'objet de la seconde partie de ce chapitre ; les hybrides y apparaissent comme répondant à une logique de subsistance caractérisée par un repli autarcique. La coexistence en Roumanie de minifundia cultivant des *Vitis vinifera*, alors que cette culture n'autorise pas une si grande compression des besoins en intrants, soulève la question de la rationalité de ces unités. C'est ce que nous étudions en troisième partie, ensemble avec les exploitations familiales orientées vers le marché. Nous concluons, en quatrième partie, par une typologie des trajectoires comportementales, qui met en évidence leurs modalités d'évolution ainsi que leurs facteurs déterminants.

¹⁸⁸ Dans la littérature, les minifundia sont parfois désignée par les terme de micro-exploitations, exploitations de subsistance, l'agriculture de survie.

1. - La problématique des vignes hybrides en Roumanie : chronique d'une investigation

Afin de tester notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste (présenté au chapitre 6) et valider son intérêt pour le décryptage du terrain roumain par rapport à d'autres approches plus classiques, nous allons reproduire dans ce chapitre les étapes que nous avons parcourues dans notre recherche avant d'aboutir à la nécessité d'adopter une vision évolutionniste.

Ainsi en première approche, notre analyse repose-t-elle sur deux courants de la pensée économique, utilisés de manière classique dans l'analyse du fonctionnement des exploitations agricoles.

Le premier champ de référence est celui de la **micro-économie standard** prenant en compte l'approche des agents ou unités économiques en termes de fonction de production. En France et dans le domaine agricole, cette approche est associée classiquement à celle **d'itinéraire technique**¹⁸⁹. Dans ce cadre l'agent économique qu'est l'agriculteur choisit la "technique" de production la moins coûteuse ou celle qui maximise son profit, sous contrainte de sa dotation en facteurs de production (terre, capital, main d'œuvre).

Le second courant est représenté par **l'école française d'économie rurale** avec quelques uns de ses fondateurs (Badouin, 1971; Milhau & Montagne, 1968) et ceux qui ont étudié la rationalité des petits agriculteurs (Dufumier, 1986), éventuellement dans des secteurs particuliers comme le vin (Amphoux, Cibanel, Lacombe, & Lifran, 1973) ou dans les pays de l'Est (Labonne, 1995; Pouliquen, 2000a). Tous ces auteurs insistent sur le fait que l'agriculteur tire son revenu de l'exploitation viticole, à la différence d'un salaire et que, de ce fait, il n'est pas mobile. Il peut compenser une perte de revenu par un surtravail et il dispose d'aptitudes à résister aux situations de crise en ne rémunérant pas un certain nombre de facteurs de production comme le travail et l'amortissement du capital ; il peut se limiter aux seules charges variables et même les réduire au minimum techniquement possible, compte tenu de la nature pérenne de la plante et de son inertie dans la réaction à la chute d'intrants. A noter qu'une partie de ces thèses se retrouve dans théorie de l'économie paysanne développée dans les années vingt par l'économiste russe Tchayanov (1990) mais dont l'école de pensée a été démantelée peu après¹⁹⁰.

A un certain point de notre étude de cas et de notre questionnement, les limites explicatives de ces approches théoriques nous sont apparues clairement. Nous verrons alors comment notre grille théorique, élaborée au début de l'ouvrage, a permis de les dépasser, validant ainsi son pouvoir explicatif.

L'investigation des logiques comportementales des minifundia et exploitations vitivinicoles familiales a correspondu à un moment clef de notre recherche. Elle est née d'une question pragmatique à fortes implications en termes de politique agricole dans le contexte de l'intégration de la Roumanie à l'Union européenne, à savoir : "Quelles sont les causes de la forte expansion post-1990 des vignes hybrides dans le patrimoine viticole en Roumanie?". Derrière cette

¹⁸⁹ Par itinéraire technique, il faut entendre la succession des opérations culturales et modalités de réalisation (manuelle, mécanique, motorisée, etc.) qui s'applique à une culture donnée (cf. l'encadré VIII.5, plus loin).

¹⁹⁰ Tchayanov soutenait en particulier l'existence d'un cycle démographique aux répercussions économiques sur le niveau de vie de propre à l'exploitation familiale.

question, c'était la mesure du danger pour le marché communautaire, à court, moyen et long terme qui se posait, comme nous allons l'expliciter dans le paragraphe suivant.

Nous allons voir comment cette question nous a amené à étudier les comportements des minifundia et exploitations vitivinicolas familiales, et à élaborer une approche théorique spécifique des déterminants comportementaux en économie en transition.

1.1. - Les vignes hybrides : une culture qui suscite l'inquiétude de l'Union européenne

En 1998, un rapport de la commission européenne signalait, pour la première fois, la présence en Roumanie de vignes hybrides sur environ 50 % des surfaces au détriment de l'espèce *Vitis vinifera* (Commission européenne, 1998a)¹⁹¹.

Ces hybrides, issus de la première crise phylloxérique en Europe (Montaigne, 1997a) font l'objet d'un certain nombre de restrictions dans l'Union européenne (cf. l'extrait de la législation communautaire en annexe VIII.1). Six variétés sont considérées comme dangereuses pour la santé publique et interdites à la vente, les vins qui en sont issus pouvant avoir une teneur élevée en méthanol. Il s'agit de Clinton, Herbémont, Isabelle, Jacques, Noah et Othello.

Les autres hybrides sont considérés comme une menace pour la qualité, menace d'autant plus vive que les marchés des vins connaissent des déséquilibres chroniques, et tout particulièrement le segment des vins de basse catégorie (Couderc, Hannin, d'Hauteville, & Montaigne, 2007; d'Hauteville, Couderc, Hannin, & Montaigne, 2005; Hannin, Couderc, D'Hauteville, & Montaigne, 2011; Montaigne, Couderc, Hannin, & d'Hauteville, 2006, 2008).

Si les hybrides ne présentent pas la qualité gustative de l'espèce *Vitis vinifera*, ils présentent néanmoins l'avantage de la rusticité, ce qui explique l'intérêt qu'ils ont pu présenter à certaines périodes historiques, comme lors de la lutte contre le phylloxéra, ou actuellement, en vue de la protection de l'environnement, comme le détaille l'encadré VIII.1 ci-après.

L'ampleur du phénomène en Roumanie n'a pas manqué de soulever des inquiétudes auprès des viticulteurs, cadres administratifs et politiciens de l'Union européenne, avec la crainte de voir les vins roumains déstabiliser les marchés, déjà fragilisés par une conjoncture mondiale difficile. Afin de mesurer le danger de cette culture pour l'industrie vitivinicole roumaine, et pour celle de l'Union européenne, il était donc nécessaire de comprendre la logique et les déterminants du phénomène.

Nous allons voir dans un premier temps que la réponse se trouve au niveau d'une certaine catégorie d'unités économiques. Quels sont ces agents ? Pourquoi cultivent-ils des hybrides ? Dans quelle logique entre cette culture ? Voici les questions auxquelles nous allons nous attacher à répondre dans la suite de cet exposé, tout d'abord, à partir des statistiques disponibles au niveau national, puis à l'aide de nos enquêtes de terrain.

¹⁹¹ A noter que le rapport de 1995 n'avait pas encore identifié ce problème (Commission européenne, 1995a). Le rapport de 2002 ne mentionne pas non plus de chiffre relatif aux hybrides (Commission européenne, 2002a).

Encadré VIII.1. - Les vignes hybrides

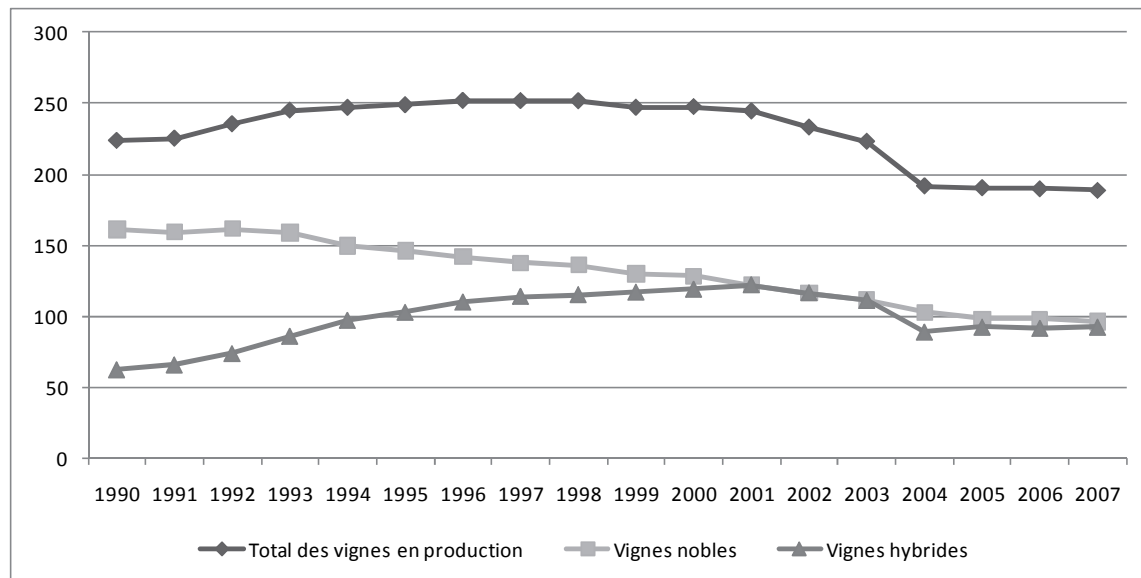
Les variétés hybrides sont issues d'un croisement entre l'espèce *Vitis vinifera* et d'autres espèces du genre *Vitis* (règlement 479/2008 publié au journal officiel L 148 du 6 juin 2008). Pour comprendre la problématique des hybrides, il nous faut remonter à la fin du XIX^{ème} siècle alors que les vignobles européens, constitués principalement de l'espèce *Vitis vinifera*, sont décimés par l'introduction du phylloxéra en provenance des Etats-Unis. Face à cette crise sans précédent, les milieux viticoles s'orientent vers deux voies de recherche, qui ont pour point commun de valoriser les propriétés de résistance des vignes américaines. La première voie est le greffage de *Vitis vinifera* sur un porte-greffe résistant au phylloxéra, d'origine américaine. Sachant que le puceron attaque les parties souterraines, le plant ainsi obtenu est résistant, tandis que la qualité des raisins issus de *Vitis vinifera* est préservée. La seconde voie suivie est la réalisation de croisements entre des vignes américaines et *Vitis vinifera*. Les plants obtenus n'ont pas besoin d'être greffés, d'où leur désignation sous le terme d'**hybrides producteurs directs** (HPD). Cependant, les sélections réalisées à cette époque ont privilégié l'aspect de résistance des hybrides au détriment des propriétés organoleptiques des vins obtenus, d'où leur mauvaise réputation au moment des politiques qualitatives mises en place à partir des années 50 (Grellet et al., 2001). Au sein de l'UE, les vins issus de ces hybrides interspécifiques ne peuvent être vendus que dans la catégorie "vins de table", tandis que certains font l'objet d'une interdiction stricte de plantation pour des raisons de santé publique (cf. l'annexe VIII.1). La loi roumaine fait cependant la distinction entre les hybrides interspécifiques et les hybrides producteurs directs (arrêté 314/1999) : "*Par HPD, on entend les vignes obtenues par hybridation interspécifiques entre géniteurs américains ou euro-américains de la première ou deuxième génération, résistantes au phylloxéra ainsi qu'à certaines maladies cryptogamiques, aux raisins et vins aux caractéristiques inférieures*". Ainsi, la catégorie statistique "HPD" ne comprend pas en Roumanie l'ensemble des hybrides producteurs directs, mais seulement les hybrides de provenance américaine, dits de première génération ou "hybrides naturels" (comme Clinton, issu de l'hybridation de *Vitis labrusca* et de *Vitis riparia*, Isabelle, Noah etc.) ainsi que les hybrides obtenus en Europe en vue de créer des cépages résistants au phylloxéra et aux maladies cryptogamiques, dits de seconde génération (Terras 20, Seibel 1, Seibel 1000, etc.). Les autres hybrides, tels Valeria, Seyval, Moldova, Brumariu (cf. les annexes VIII.4 et VIII.5) sont appelés **hybrides interspécifiques**. Cependant, leur généalogie est complexe, souvent confuse et quelquefois erronée. Mais en aucun cas, il ne faut comprendre dans la catégorie des hybrides roumains, telle qu'elle est définie dans la loi roumaine et se retrouve dans les statistiques, les hybrides de dernière génération, développés en Allemagne pour la qualité de leurs produits et leurs résistances aux maladies cryptogamiques, et dont l'intérêt se trouve aujourd'hui renouvelé, à la lumière des préoccupations environnementales. Dans les années 2000, les statistiques du Ministère de l'agriculture désignaient l'ensemble des hybrides par "HPD". Avec l'alignement à l'acquis communautaire, leur dénomination est désormais celle de "vignes hybrides", tandis qu'un recensement formel des parcelles a permis d'identifier les cépages HPD interdits (Noah Clinton, Herbémont, Isabelle, Jacquez, Noah et Othello) des autres cépages, désignés par "hybrides interspécifiques". Quant à nous, nous utiliserons dans le texte, le terme générique de "vignes hybrides", étant bien entendu qu'il s'agit d'hybrides interspécifiques (croisement entre l'espèce *Vitis vinifera* et d'autres espèces du genre *Vitis*) et non d'hybrides intraspécifiques (croisement entre deux variétés de l'espèce *Vitis vinifera*), qui seront désignés, eux, par vignes *Vitis vinifera* (VV) ou vignes nobles.

1.2. - La forte expansion des vignes hybrides post-1990

Les surfaces cultivées en vignes hybrides sont passées de 51 000 hectares en 1989, à 119 000 ha en 2000 (d'après les données du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation roumain), soit une augmentation de plus de 130 % (cf. figure VIII.1).

Si les vignes hybrides occupaient en 1989 moins d'un quart des surfaces totales plantées en vignes, ils en représentaient 48 % en 2000¹⁹². En 2007, les variétés hybrides occupaient encore 49 % des surfaces viticoles de la Roumanie¹⁹³, démontrant qu'il ne s'agit pas d'un phénomène transitoire.

Figure VIII.1. - Dynamique des surfaces viticoles en Roumanie, de 1989 à 2007



Source : auteur, à partir des données du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation roumain

Les plantations d'hybrides ont pris de l'ampleur après 1990, avec un rythme de 6 000 ha plantés par an.

Ces statistiques montrent qu'il s'agit d'un phénomène post-1990, associé à la transition économique, ce qui va nous permettre de tester notre grille de lecture proposée dans les chapitres précédents.

¹⁹² Note méthodologique : pour étudier la dynamique des surfaces viticoles, nous nous sommes référés à la catégorie statistique "vignes en production", qui comprend l'ensemble des vignes cultivées, de plus de trois ans. La catégorie "patrimoine viticole"- qui peut être intéressante pour étudier la dynamique sectorielle car comprenant les pépinières, plantations de porte-greffes, vignes jeunes- est en effet biaisée par la catégorie "terrains en préparation", qui *de facto*, comprend des terres vierges (vignes défrichées et d'autres terrains), pour lesquelles aucune garantie n'est assurée qu'elles soient plantées dans le futur proche.

¹⁹³ Le pourcentage des vignes hybrides sur les surfaces viticoles totales est le même malgré le réajustement statistique réalisé dans les années 2003-2004 (cf. le décrochage sur la figure VIII.1) suite à la mise en place du registre agricole, dans la perspective d'entrée de la Roumanie dans l'Union européenne.

1.3. - Un premier constat : les hybrides relèvent d'une unique catégorie d'agents privés, les exploitations familiales

L'étude des données statistiques nationales du ministère de l'agriculture, confortée par nos enquêtes réalisées auprès des différentes catégories d'acteurs économiques de la filière, montre que les hybrides relèvent uniquement du secteur privé ; leur présence est anecdotique dans le secteur d'Etat avec quelques centaines d'hectares répertoriés en 2000.

Si la quasi-totalité des hybrides se trouvaient en 2000 dans le secteur privé, ils en constituent également la principale culture viticole, avec 59 % des surfaces¹⁹⁴ occupées, aux dépens des *Vitis vinifera*.

Beaucoup plus intéressant encore : parmi les 118 000 ha d'hybrides identifiés dans le secteur privé en 2000, la quasi-totalité (116 000 ha) relevait de la catégorie statistique "exploitations de la population"¹⁹⁵. Les 1 800 ha affectés aux "sociétés privées avec statut juridique"¹⁹⁶ sont dues, selon nous, à des erreurs statistiques d'enregistrement, comme nous avons pu le vérifier dans les départements où nous avons réalisé des enquêtes de terrain (Alba, Calarasi, Constanta, Salaj, Tulcea et Vrancea). Aucune des sociétés privées avec statut juridique n'avait en culture des hybrides. Les responsables des sociétés rencontrées, dont les statistiques stipulaient qu'elles détenaient des variétés hybrides, signalent qu'il s'agit d'une inexactitude datant de leur constitution. Par exemple, dans la commune Hârsova (département de Constanta), l'ingénieur explique que les propriétaires fonciers se sont inscrits auprès des sociétés avec l'intégralité de leur patrimoine foncier, sans qu'aucune distinction ne soit faite entre ce qui allait être cultivé par la société agricole et par eux-mêmes. Ainsi certaines sociétés se retrouvent-elles, du point de vue statistique, affublées d'hybrides alors que ces derniers sont travaillés en réalité, dans le cadre de l'exploitation individuelle familiale. C'est ainsi que nous expliquons la présence injustifiée de 1 800 ha, recensés au niveau national, dans les sociétés privées avec statut juridique.

En conclusions, la culture post-1990 des vignes hybrides s'avère être le fait de la seule catégorie privée des "exploitations de la population", exploitations à caractère familial.

Si nous regardons plus attentivement les statistiques d'avant la réforme agraire post-1990, nous pouvons constater que les hybrides étaient déjà l'apanage exclusif du secteur privé : les lopins de terres kolkhoziens¹⁹⁷, et dans une moindre mesure, les exploitations des "producteurs particuliers"¹⁹⁸.

¹⁹⁴ Nous nous référons ici toujours à la catégorie statistique "vignes en production" et non "patrimoine viticole", pour les mêmes raisons que soulignées plus haut.

¹⁹⁵ La catégorie "statistiques de la population" comprend ce que nous avons nommé les minifundia et les exploitations familiales, en fonction de la part de leur production écoulée sur le marché. Elle inclut également les associations familiales (cf. l'encadré VIII.2, plus loin). Nous verrons plus loin que les HPD ne sont cultivés que par les minifundia.

¹⁹⁶ Cette catégorie statistique regroupe les sociétés agricoles et commerciales, comme décrites dans les encadrés VIII.2 et VIII.3.

¹⁹⁷ Ces lopins (en roumain, *loturi in folosinta*) étaient accordés en usage aux membres de la coopératives, en échange d'une certaine quantité de travail, exprimée en "jours normés".

¹⁹⁸ Cette catégorie statistique regroupe les exploitations situées en zone non collectivisées (zones de montagne) ainsi que les exploitations situées en zones collectivisées, des personnes ayant refusé qu'on leur prenne leurs terres, et ce, malgré les fortes pressions qui ont été exercées. Pour le secteur viticole, il s'agit essentiellement du second groupe.

Alors que la culture des hybrides (désignés alors par hybrides producteurs directs, HPD) était interdite par la loi de la vigne et du vin de 1971, pouvaient être recensés en 1989 quelques 51 000 ha d'hybrides, dont 86 % situés sur les lopins et 12 % sur les exploitations particulières. Les hybrides constituaient alors la principale catégorie de vignes ; les *Vitis vinifera* ne représentaient au sein des lopins que 7 % des surfaces. Il en était de même pour les exploitations des producteurs particuliers.

Ainsi, que ce soit avant ou après 1990, les hybrides relèvent du secteur privé familial. Si le phénomène a clairement pris beaucoup d'ampleur après 1990, il semble qu'il existe une continuité de logique dans le comportement. La question est désormais : quelle est la logique comportementale des exploitations à caractère familial cultivant des variétés hybrides de vignes ?

1.4. - Un second constat : les hybrides, une culture non marchande

Les "exploitations de la population" sont issues de la redistribution foncière amorcée en 1991, suite au démantèlement des coopératives agricoles de production. La réforme agraire s'est déroulée en Roumanie, pour reprendre les termes de l'analyse de Swinnen, Buckwell et Mathijs (1997), avec un double objectif de justice historique (restitution des terres aux anciens propriétaires dans une limite de 10 ha) et d'équité sociale (distribution de terres aux salariés non propriétaires de la coopérative ainsi qu'à d'autres catégories sociales). Ainsi en 2000, estimait-on à 4,1 millions le nombre d'exploitations de petite taille, la moyenne étant de 2,4 ha (OCDE, 2000a). Le recensement général de 2002 a permis de répertorier 4,46 millions d'exploitations agricoles individuelles, d'une moyenne de 1,73 ha (INS, 2004). D'après l'enquête structurale menée en 2007 sur un échantillon, elles s'élèveraient encore à 3,9 millions (INS, 2007). C'est au sein de ces structures, de petite taille (les minifundia), que nous retrouvons la culture d'hybrides.

Par ailleurs, **coexistent** les sociétés dites "privées avec statut juridique", qui ne cultivent que des vignes *Vitis vinifera*.

Afin de comprendre cette dichotomie, nous allons entrer dans le fonctionnement de chacune de ces catégories d'unités.

Pour éviter une trop grande fragmentation de l'appareil productif, la loi du fonds foncier 18/1991 (article 28) ainsi que la loi 36/91 a encouragé la constitution d'associations juridiques agricoles (Scrieciu, 2000; Scrieciu & Chercea, 1996) : sociétés agricoles, sociétés commerciales et associations familiales (cf. l'encadré VIII.2 pour une description détaillée de chaque catégorie). L'idée était de conserver les "noyaux" de coopératives agricoles de production (CAP, équivalent des kolkhozes soviétiques)¹⁹⁹, constitués par les terres réunies par les bénéficiaires qui ne pouvaient pas les entretenir seuls - que ce soit par manque de moyens matériels, du fait de l'éloignement du lieu de production ou de l'âge avancé des propriétaires. Si une société privée à statut juridique (sociétés agricoles et sociétés commerciales de type 1 selon l'encadré) se constituait comme "noyau" de la CAP, celle-ci pouvait bénéficier d'une partie des bâtiments de l'ancienne coopérative, ainsi que de la base matérielle, dont chaque membre de la société détenait une part.

¹⁹⁹ Le lecteur souhaitant connaître les modalités de fonctionnement des CAP, mais aussi des fermes d'Etat ou "entreprises agricole d'Etat" (IAS), équivalent des sovkhoses russe, peut se référer à l'annexe VIII.8.

Encadré VIII.2.- Les formes sociétaires et associatives du secteur agricole privé : sociétés agricoles (SA), sociétés commerciales (SC) et associations familiales (AF)

Consécutivement au démantèlement des coopératives de production (CAP), la loi 36/91 envisage plusieurs formes de mutualisation des facteurs de production : les **sociétés agricoles (SA)** dotée d'une personnalité juridique, et les associations simples, "basées sur l'entente entre deux ou plus familles dans un but d'exploitation des terrains agricoles, d'élevage des animaux, d'approvisionnement, de dépôt, de conditionnement, de transformation et de vente des produits, de prestation de service et autres activités" (art.2). Ces dernières peuvent reposer sur la simple entente ; si un contrat de société est établi dans les conditions prévues par le Code Civil, on parle de société civile agricole.

D'autre part, la loi 31/90 précise les formes des **sociétés commerciales (SC)**. Initialement, ces sociétés ont été définies sur la base de la transformation des entreprises agricole d'Etat (IAS, équivalent des sovkhozes soviétiques) en sociétés commerciales à capital majoritaire d'Etat (elles étaient alors désignées alors par SC "nom de l'unité" SA, avant qu'elles ne soient privatisées à partir de 2000 – cf. les annexes VIII.8 et VIII.9 pour les modalités de fonctionnement et une monographie). Aujourd'hui, les sociétés commerciales peuvent également être constituées par du capital 100 % privé. Elles ont une personnalité juridique et un statut propre. Leur caractère commercial explique qu'on les trouve en agriculture mais également dans les autres secteurs de l'économie.

Dans le secteur vitivinicole, en 2000, nous pouvons *de facto* distinguer trois grands types de sociétés commerciales :

1. les sociétés commerciales viticoles, fonctionnant comme des sociétés agricoles, nées le plus souvent du démantèlement des CAP. Elles se limitent à la production de raisins, les CAP vinifiant leur production commune de raisins auprès du Vinalcool départemental ;
2. les anciennes fermes d'Etat (Ex-IAS), avec une part plus ou moins importante de capital d'Etat, dénommées "SC...SA". En plus des cultures de vignes, elles détiennent souvent une capacité de vinification propre ;
3. les sociétés privées nouvellement créées, qui ont des profils très variés, mais sont le plus souvent orientées vers la vinification.

Ainsi pour le secteur viticole (*i.e.* se limitant à la production de raisins, et n'opérant pas la vinification), sont issues les formes usuelles suivantes²⁰⁰, catégories que nous retrouverons dans la suite de notre exposé et que nous désignerons sous le terme générique de **sociétés viticoles privées** :

- les sociétés agricoles (SA) et sociétés commerciales (SC) privées du premier type, dont le fonctionnement converge et qui relèvent toutes deux de la catégorie statistique "sociétés privées avec statut juridique" ;
- les associations familiales (AF), qui sont un regroupement informel de familles.

²⁰⁰ Il s'agit des formes usuelles, tant retrouvées dans les statistiques que dans les catégories mentionnées par les cadres agricoles et les exploitants agricoles eux-mêmes.

Il apparaît que les sociétés viticoles privées (SA, SC et AF) sont essentiellement orientées vers des **cultures marchandes**.

En 1996, nous constatons dans le département de Vâlcea (Villemin, 1996), que les sociétés ne produisaient que des cultures demandées par le marché et subventionnées par l'Etat (le blé, le tournesol, mais pas le maïs par exemple, cultivé par les minifundia pour l'alimentation humaine et animale). Nos études du secteur viticole (1997-2000) confirment ce fait (Ciolos-Villemin, 2001b; Villemin, 1998). Non seulement, les sociétés ne cultivent que des productions commercialisables, mais l'historique de leurs décisions montre que si le raisin, pour une raison ou une autre, ne trouve plus de débouchés, les parcelles de vignes sont restituées à leur propriétaire (cf. des monographies, dans l'encadré VIII.3).

Les membres de la société, qui apportent le foncier (la terre des propriétaires absentéistes ou le "surplus" des terres des "exploitations de la population" au regard des besoins et facteurs de production disponibles dans les familles), souhaitent être rétribués en nature ou en argent et sont rarement disposés à avancer les liquidités nécessaires à l'achat des intrants ainsi qu'à la réalisation des travaux. Les sociétés privées ont donc la mission de valoriser les productions sur le marché afin, d'une part de couvrir les frais de campagnes, les frais de fonctionnement (salaires et charges, électricité, etc.) et d'autre part, de rémunérer le foncier²⁰¹²⁰².

Nos enquêtes ne nous ont pas permis d'observer ne serait-ce qu'une société privée entretenant des vignes hybrides, tandis qu'elles cultivent des cépages de l'espèce *Vitis vinifera*. **Ces observations nous permettent d'émettre l'hypothèse d'une culture d'hybrides échappant à une logique marchande.**

²⁰¹ *De facto*, ces sociétés agricoles fonctionnent d'avantage sous la gouvernance du président (voire de l'ingénieur agronome et du comptable), souvent ancien cadre de la coopérative socialiste que sous la gouvernance collective des propriétaires fonciers (Amblard, 2006; Stan, 2005). A noter que ce mode de fonctionnement était celui qui prévalait dans les coopératives agricoles de production socialistes. Une différence majeure actuelle est cependant, qu'un propriétaire foncier, non satisfait du montant de la rémunération, peut normalement se retirer de la société agricole (Sabates-Wheeler, 2001). Une autre différence est l'indépendance des cadres face à l'Etat (Amblard, Simon, & Colin, 2002). Laurence Amblard et Jean-Philippe Colin (2009) relèvent dans le cas des sociétés roumaines, une configuration originale de *Reverse tenancy*, où les propriétaires sont en situation plus vulnérable que les locataires des terres.

²⁰² Le fonctionnement des sociétés varie selon les lieux et secteurs. Laurence Amblard a ainsi observé dans le département d'Alba, des associations qui, à côté des productions commerciales, pour lesquelles les propriétaires reçoivent une rémunération, l'existence de cultures vivrières pour laquelle l'association réalise une prestation de service payée par les propriétaires (Amblard, 2006; Amblard & Colin, 2006; Amblard et al., 2002). Ce ne concerne cependant pas les vignes hybrides.

Encadré VIII.3. - Les sociétés viticoles privées et les affres de la commercialisation. Exemples des départements de Vrancea et Constanta.

Dans le département de Constanta, nous avons mené des enquêtes approfondies auprès de deux sociétés agricoles (les SA V. et D.), une société commerciale (la SC V.) et une association familiale (l'AF C.), couvrant 825 ha sur les 1 580 ha de vignes du département²⁰³. Dans le département de Vrancea, nous avons enquêté toutes les sociétés avec statut juridique, soit deux sociétés agricoles.

Ces enquêtes montrent que les débouchés de la production de raisin constituent un facteur clef du comportement des sociétés viticoles privées, avec pour conséquence le maintien ou non de la culture dans la structure des unités agricoles (SA, SC et AF).

La majorité des sociétés (quatre sur les six enquêtées, dont 100 % des unités du département de Vrancea) écoule la totalité des raisins au Vinalcool départemental, structure qui avait pour vocation, avant 1990, de vinifier le raisin issu de l'ensemble des coopératives agricoles de productions (CAP) du département²⁰⁴. Les présidents de ces sociétés manifestent un comportement routinier, se contentant de produire le raisin et de se présenter, au moment de la récolte, aux portes du vinificateur. C'est alors qu'ils constatent si celui-ci peut le payer ou pas²⁰⁵.

Nous allons illustrer ce scénario à l'aide des exemples de la SA D. et de l'AF C. du département de Constanta (cf. en annexe VIII.25 le détail des enquêtes 1 et 2). Détenant des surfaces de vignes modestes (respectivement 27 et 20 hectares), elles prennent soin, durant l'année, des vignes confiées par les propriétaires fonciers : elles effectuent l'ensemble des opérations culturales nécessaires, réalisent les vendanges, puis se présentent avec la récolte aux portes du Vinalcool départemental (Vinvico). En 1996, elles livrent du raisin qui n'est pas rémunéré. Elles poursuivent leur routine de production avec l'espoir que la "situation s'améliorera". En 1997, elles se heurtent à la même situation... ce qui ne les empêche pas de poursuivre la production de raisins en 1998. Vinvico, ayant été entre-temps privatisée et souhaitant gagner la confiance des viticulteurs, paye intégralement les livraisons de 1998, ainsi que celles des années précédentes. Les créances de la SA D. et de l'AF C. sont donc effacées après plus de deux années d'incertitude. Voilà leur patience et confiance récompensées. Cependant, l'année 1999 soulève de nouveau des inquiétudes ; un quart de la production n'est pas payée à la SA D. (100 millions de lei sur 400) et plus de 80 % à l'AF C. (52 millions sur 62) ! A la récolte 2000, Vinvico change les règles du jeu *ad hoc*. Elle ne se positionne plus comme acquéreur de raisins mais comme prestataire de service pour la vinification. Par conséquent, elle n'achète plus le raisin aux sociétés, mais facture le service de vinification.

Le problème épineux du débouché est ainsi déplacé de la Vinalcool aux viticulteurs. Les deux unités agricoles ont accepté la proposition, mais avaient-elles le choix ? Pour la SA D., les frais

²⁰³ Il s'agit d'une estimation. Les statistiques départementales indiquent 2 220 ha mais nos enquêtes ont révélé que certaines surfaces inscrites avaient été restituées à leur propriétaire comme c'est le cas pour la SA D., qui initialement cultivait 303 ha de vignes mais n'en avait plus que 27 ha en 2000. Ces chiffres baissent beaucoup d'année en année, du fait des problèmes de commercialisation. Fait exception l'AF C., qui, de 4 ha, est passée à 20 ha, du fait de l'insistance de certains propriétaires délaissés par la SA D. Seules deux SC n'ont pas été comprises dans notre étude.

²⁰⁴ Nous noterons, sous l'angle de notre grille théorique, que ces relations socialistes entre CAP et Vinalcools, se traduisent après 1990, en contexte d'économie de marché et en l'absence de l'émergence de nouveaux acteurs, en une situation de monopole local en faveur des Vinalcools. Dans le cas du département de Vrancea, nous avons un exemple concret de ce que nous décrivions dans le chapitre 5 quant aux facteurs inertiels de type sectoriel.

²⁰⁵ Ce comportement illustre très bien la routine comportementale des "directeurs socialistes" dont l'objectif était de produire et non de vendre, à la différence des "managers capitalistes".

de vinification se sont élevés à 208 millions de lei ; 100 millions²⁰⁶ ont été déduits de la dette de 1999 et le reste a dû être payé cash par la SA. Le même schéma s'est produit pour l'AF C. Au moment de l'enquête (juillet 2001), les deux unités n'avaient toujours pas trouvé d'acquéreurs pour le vin, tandis que Vinvico ne garantissait le stockage du vin produit que jusqu'à la fin du mois. Les deux dirigeants affirmaient faire pour 2001 le minimum de travaux viticoles nécessaires à la vigne.

S'ils ne trouvaient pas de débouchés pour le vin de 2000, ni le raisin de 2001²⁰⁷, ils seraient dans l'obligation de rendre les vignes aux propriétaires qui, face aux mêmes problèmes de débouchés, les abandonneraient sans doute²⁰⁸.

Dans le département de Vrancea, nous retrouvons la même situation de monopole au niveau de l'acquisition de raisin (cf. les enquêtes n°3 et 4). La situation est cependant plus pesante pour les sociétés et associations, car si à Constanta, la vigne représente une culture parmi d'autres productions, ce n'est pas le cas à Vrancea, département à forte composante viticole. Mme C., directrice de la SA V. ne peut avancer les frais de campagne, ce qui la met dans une situation de mendicité vis-à-vis de Vincon. Les difficultés rencontrées année après année, explique le retrait progressif des propriétaires : de 145 hectares en 1999, la SA V ne cultivait plus en 2001 que 103 hectares. Mme C. parlait au moment de l'enquête de renoncer à son activité. Monsieur. S. président de la SA viti. était plus optimiste. Malgré la chute du prix du raisin depuis 1998, et son incapacité depuis 2000 à avancer les frais de campagne, il restait confiant en son unique partenaire commercial, l'entreprise Vincon.

Les SA V et SC V (cf. les enquêtes n°5 et 6) de Constanta font figures d'exception, ayant d'autres débouchés que celui du Vinalcool départemental. La SC V. (enquête n°5) se démarque particulièrement par son comportement pro-actif, recherchant à diversifier ses partenaires commerciaux et définir des contrats avantageux pour l'ensemble des parties.

Les surfaces occupées par les différentes formes organisationnelles, et selon les départements est présentée en annexe VIII.10.

Inversement, une grande partie des "exploitations agricoles de la population", plus précisément les minifundia et les exploitations familiales, se caractérisent par une logique de subsistance ou de semi-subsistance. En 1998, l'autoconsommation représentait 48 % du revenu moyen de ces familles tandis que 15,5 % était constitué par la vente de leurs surplus agricoles, le reste (36,5 %) provenant des revenus non agricoles (Pouliquen, 2000a). L'enquête "budget de famille 2001" réalisée par l'Institut national des statistiques roumains confirme cet ordre de grandeur, avec 46 % du revenu des ménages ruraux constitué par l'autoconsommation, et 10 % par les revenus agricoles (Duma, Molnar, Panduru, & Verger, 2005).

L'autoconsommation est assurée par un système de polyculture-élevage, où le maïs occupe une place prédominante (Villemin, 1996). Nos enquêtes montrent que les raisins ont le même statut dans le fonctionnement de la micro-exploitation que les autres produits (légumes du potager, maïs, blé, volailles, vache, *etc.*) ; ils sont destinés à l'autoconsommation, principalement

²⁰⁶ 100 millions en 1999 correspondaient à une somme de 6°136 euros et 5°011 euros en 2000. Vinvico n'a pas tenu compte de l'inflation.

²⁰⁷ Selon notre typologie des restructurations comportementales (cf. chapitre 3), les responsables de ces sociétés et associations ont des comportements de type réactifs et non-proactifs. Ils ne prennent pas l'initiative d'un changement de logique et se limitent à réagir aux changements de l'environnement par un repli de l'activité : réduction des intrants, baisse des charges d'amortissement (le dernier achat de la SA D. date de 1994), restitution des terres aux propriétaires.

²⁰⁸ La SA D. a déjà rendu une grande partie des vignes à leur propriétaire, passant d'un patrimoine de 303 ha à 27 ha.

sous forme de vin, au profit de la famille élargie. Les experts nationaux, départementaux et communaux ainsi que nos enquêtes convergent sur le fait que les surfaces cultivées en hybrides ne dépassent pas la taille de 0,1 ha par exploitation, ce qui correspondrait à une production maximum de 500-600 litres de vins²⁰⁹. En tenant compte de la famille élargie aux proches établis en ville, cette quantité s'inscrit de manière crédible dans une optique d'autoconsommation et non une optique marchande.

Par ailleurs, la place des vignes hybrides dans le système productif familial s'inscrit visiblement dans l'espace et les paysages. Dans le département de Calarasi, où les hybrides se sont développés de manière spectaculaire depuis 1990, ceux-ci sont cultivés au sein même du village ou dans son immédiate proximité, constituant une auréole ou "ceinture verte", autour des villages. Cet exemple est intéressant car il s'agit d'une zone de plaine où les facteurs orographiques ne jouent aucun rôle et où l'espace apparaît nettement partagé de manière concentrique autour du village, entre, d'une part, les terres des exploitations dévolues aux besoins familiaux et, d'autre part, les autres surfaces, situées au delà de ce cercle, exploitées par les sociétés agricoles à des fins marchandes. On rejoint les observations de division spatiale et fonctionnelle de l'espace constatée par la géographe Béatrice Von Hirschhausen (1997).

La culture d'hybride relève ainsi d'une logique d'autoconsommation ; elles sont cultivées par des unités dont l'ensemble des productions est destinée à satisfaire les besoins de la famille élargie : les minifundia.

1.5. - Conclusions : typologie des exploitations viticoles familiales et questions de recherche

En conclusions, la problématique du développement des vignes hybrides en Roumanie se précise.

Nous avons pu observer une série de corrélations reliant le type d'unités économiques (sociétés agricoles privées *versus* minifundia), avec l'orientation des cultures (marché *versus* autoconsommation) et enfin le type de vigne cultivé (vignes hybrides *versus* *Vitis vinifera*). Plus exactement, nous avons mis en évidence que les sociétés agricoles privées, axées sur une logique de valorisation marchande ne cultivent que des *Vitis vinifera* et aucunement des hybrides. D'autre part, les vignes hybrides sont concentrées entre les mains des minifundia, dont la logique de fonctionnement est la subsistance.

Par ailleurs, il coexiste des minifundia et des petites exploitations familiales cultivant des vignes de l'espèce *Vitis vinifera*.

Nous sommes ainsi en mesure de dresser une première typologie comportementale des structures de production viticoles roumaines familiales (cf. le tableau VIII.1).

²⁰⁹ Nos enquêtes réalisées durant l'été 2000, dans le département viticole de Vrancea, auprès de plus de 60 minifundia, établissent à 500 litres la quantité moyenne de vin conservée pour la cellule familiale, composée en moyenne de deux adultes, deux enfants et un grand-parent âgé.

Tableau VIII.1. - **Typologie comportementale des exploitations viticoles familiales roumaines**²¹⁰

Type d'exploitation	Orientation de la production	Variété de vignes cultivées	Vinification sur l'exploitation
Minifundia à hybrides	<i>Autoconsommation</i>	<i>Hybrides</i>	<i>Oui</i>
Minifundia à VV	<i>Autoconsommation</i>	<i>Vitis vinifera</i>	<i>Oui</i>
Exploitations familiales marchandes	<i>Surplus écoulé sur les marchés (vin Vitis vinifera)</i>	<i>Vitis vinifera</i> <i>Eventuellement</i> <i>Hybrides, pour l'autoconsommation</i>	<i>Oui</i>
Sociétés viticoles privées	<i>Marché</i>	<i>Vitis vinifera</i>	<i>Non</i>

Source : auteur

Cette typologie recoupe partiellement celle proposée par Dufumier et Bergeret (2002), qui distingue les exploitations familiales minifundiaires, les exploitations familiales marchandes, les exploitations patronales et les exploitations capitalistes. Si nous retrouvons facilement les deux premières catégories (les exploitations minifundiaires et les exploitations familiales marchandes) ainsi que les exploitations capitalistes (qui seront étudiées dans le chapitre suivant, avec les unités viticoles industrielles), les sociétés viticoles privées ne correspondent cependant pas au type patronal. Ces dernières sont le plus souvent une rémanence du paradigme techniciste des coopératives agricoles de production. A noter que les sociétés agricoles n'appartiennent pas au groupe cible de notre étude, car n'opérant pas la vinification²¹¹. Leur étude s'est cependant avérée très utile pour mettre en relief la dichotomie autoconsommation-production marchande ainsi que les différences de logiques comportementales, comme nous le verrons au paragraphe suivant.

Pour construire notre typologie comportementale des exploitations viticoles (et non viticoles) et détecter leur trajectoire, nous n'approfondirons que les trois premiers types : les minifundia à hybrides, les minifundia à VV et les exploitations familiales marchandes.

Cette typologie nous amène à nous poser les questions des déterminants de la différenciation des comportements selon le type d'agent économique :

- en quoi les vignes de variété *Vitis vinifera* répondent-elles à la logique marchande des sociétés privées ?
- à l'inverse, comment les hybrides entrent-ils dans une logique d'autoconsommation ?

Il apparaît que le choix technique hybrides *versus Vitis vinifera* correspond à une forte différenciation comportementale.

Pour répondre à ces questions, nous allons tout d'abord nous intéresser, dans le paragraphe suivant, aux facteurs de la différenciation comportementale des sociétés viticoles privées (cultivant toutes des *Vitis vinifera*) et des minifundia à hybrides. Puis nous nous pencherons, dans un autre paragraphe, sur ceux des minifundia à hybrides et des minifundia à VV, pour terminer sur les exploitations marchandes. Nous nous efforcerons, pour chaque type d'exploitation, de mettre en évidence les modalités et les déterminants spécifiques de leur comportement, conformément à notre questionnement de thèse.

²¹⁰ Les sociétés viticoles privées ne sont pas à proprement parler familiales, mais elles prospèrent en lien avec les autres catégories d'exploitations familiales, c'est pourquoi nous les avons traités dans ce chapitre. Leur point commun est qu'elles sont issues du démantèlement des coopératives agricoles de production (CAP).

²¹¹ Nous les avons étudiées dans l'optique large de comprendre la dynamique de développement des hybrides, sachant qu'il n'était pas évident au départ qu'elles n'en cultivaient pas.

2. - Les déterminants de la dichotomie comportementale : Sociétés viticoles privées et Minifundia à hybrides

Pour appréhender la différence comportementale des sociétés viticoles privées (cultivant des *Vitis vinifera*) et des minifundia cultivant des hybrides, nous allons tout d'abord lever l'hypothèse d'une contrainte législative spécifique, comme seule cause de cette dichotomie. Nous entreprendrons ensuite une recherche approfondie, à partir de la comparaison des itinéraires techniques des deux cultures, vignes hybrides et *Vitis vinifera*.

2.1. - La donnée législative : une contrainte réelle mais au pouvoir explicatif insuffisant

D'après la législation roumaine des années 2000-2009²¹² (cf. l'annexe VIII.2), il existe de fortes restrictions en matière de vente de vins issus d'hybrides interspécifiques. Comme le précise la loi de la vigne et du vin 67/1997, le vin d'HPD ne peut-être destiné qu'à la consommation familiale (article 17) et sa commercialisation est passible de sanctions (article 39). En outre, les six HPD Noah, Othello, Clinton, Isabelle, Jacquez et Herbemont font l'objet d'une interdiction de plantation tandis que les autres HPD de première et de seconde génération (dont la liste est en annexe VIII.3) ne peuvent être plantés que dans le cadre de plantations artisanales inférieures à 0,1 ha, en *intravila* (zones constructibles) des aires non viticoles²¹³. Dans les années 2000, la situation des autres hybrides interspécifiques (dont la liste est en annexe VIII.4) et classés dans la catégorie "tolérés"²¹⁴ était un peu plus ambiguë (cf. annexe VIII.6) : ils ne pouvaient être plantés que sur des surfaces inférieures à 0,1 ha, indifféremment des régions (aires viticoles ou non).

Ainsi, la culture des hybrides ne peut-elle pas être possible sur des surfaces supérieures à 0,1 ha. La vente des vins hybrides en est sérieusement restreinte, si ce n'est interdite, comme dans le cas des hybrides interspécifiques de première et seconde génération (désignés par HPD dans la législation roumaine).

Dans la pratique, il est difficile de faire la distinction entre HPD et autres hybrides interspécifiques, sur les millions de parcelles plantées en hybrides, c'est pourquoi, tous les hybrides ont été considérés *de facto*, dans les années 1990-2000, comme des HPD. C'est ce qu'indiquent les relevés statistiques du ministère de l'agriculture des années 2000, qui désignaient par HPD, l'ensemble des hybrides cultivés en Roumanie.

La législation roumaine en 2000-2009 est plus drastique que celle de l'Union européenne. Si cette dernière n'autorise pas la commercialisation des vins hybrides dans la catégorie supérieure des "vins de qualité produits dans des régions déterminées" (v.q.p.r.d.), ils peuvent cependant

²¹² Nous reprenons ici les termes utilisés dans la législation roumaine ; les hybrides producteurs directs (HPD) désignent les hybrides de première et seconde génération (cf. l'encadré VIII.1).

²¹³ Ces conclusions sont le fruit d'une recherche spécifique menée par l'auteur et dont les résultats ont été présentés dans un rapport destiné à l'ONIVINS (Ciolos-Villemin, 2001a). Elle repose sur l'étude des textes législatifs mais également sur les contributions au séminaire de Valea Calugaresaca (ANCA, 2000; Barciet, 2000; Boubals, 1989; Cazacu, 2000; Cazacu & Ionescu, 2000; Varga, 2000).

²¹⁴ A noter qu'il existe d'autres cépages interspécifiques défendus par certains scientifiques roumains pour être inscrits dans la liste des cépages tolérés (cf. l'annexe VIII.5).

l'être sous l'appellation "vins de table" à l'exception de Noah, Othello, Clinton, Isabelle, Jacquez et Herbemont qui sont interdits (cf. l'annexe VIII.1).

Avec l'entrée de la Roumanie dans l'Union européenne et l'alignement à l'acquis communautaire, un recensement des HPD interdits a été réalisé : 30 000 ha auraient ainsi été répertoriés dans les années 2005. Dès lors, les statistiques ministérielles distinguent les hybrides interdits (dits HPD) des hybrides interspécifiques (les autres hybrides, non interdits). Cette distinction a permis à l'Union européenne d'établir la surface du patrimoine viticole roumain bénéficiant de droits de plantation à 190 000 ha. Les 30 000 ha d'hybrides interdits n'y sont pas inclus ; ils font cependant l'objet d'une dérogation selon laquelle les droits afférant de plantation peuvent être reconnus moyennant leur arrachage d'ici le 31 décembre 2014 (cf. le protocole d'adhésion, JO L156 du 21 juin 2005).

Avant 1990, la culture d'HPD était également réglementée en Roumanie. Fait paradoxal, alors que les plantations étaient interdites, le vin issu d'HPD pouvait être commercialisé sous l'appellation "vin d'hybrides". L'existence en 1989 de 51 000 ha d'HPD démontre à l'évidence que la loi relativement aux plantations a été peu appliquée.

Sachant que les HPD se cantonnaient aux lopins de terre et aux exploitations individuelles des zones collectivisées, nous interprétons ces faits par un fort attachement des exploitants à la vigne et à ses produits dans une optique d'autoconsommation, le tout face à un Etat éprouvant des difficultés réelles à offrir des alternatives viables (par exemple, les vignes *Vitis vinifera*). Nous pensons qu'il était risqué pour l'Etat de restreindre encore plus les marges de libertés sur les lopins et exploitations individuels, ceux-ci constituant une vraie soupape, tant économique que sociale- au sein d'un système collectiviste et étatique déjà très réglementé, et transférant la richesse de l'agriculture vers les autres secteurs (Villemin, 1996). La non application de l'interdiction réglementaire des HPD sur les lopins de terre et exploitations individuelles démontre le statut spécial du produit "vin" au sein du système familial, qui se situe au même rang que celui que du maïs (pour la consommation animale) ou du blé (pour la consommation humaine). Dans les zones où elle peut être cultivée, la vigne revêt en effet une grande importance sociale ; le vin est présent à tous les grands événements (mariage, baptême) mais aussi comme signe quotidien d'accueil et facteur de socialisation.

Cet exemple montre que la réglementation peut ne pas être appliquée lorsqu'elle contrevient à des logiques d'acteurs fortes, comme présentement, les besoins d'autoconsommation des familles rurales. C'est pourquoi, nous ne pouvons pas nous limiter au facteur législatif pour expliquer la dichotomie "HPD dans les minifundia" et "*Vitis vinifera* dans les sociétés viticoles privées commerciales".

Nous nous proposons, dans les paragraphes suivants, d'entrer dans la logique comportementale des minifundistes d'une part, et de celle des sociétés et associations viticoles²¹⁵ d'autre part, pour identifier les déterminants du choix culturel et technique *Vitis vinifera* versus hybrides interspécifiques

²¹⁵ Les sociétés agricoles n'appartiennent pas au groupe cible de notre étude, car n'opérant pas la vinification. Nous les avons cependant étudiées dans l'optique large de comprendre la dynamique de développement des HPD, sachant qu'il n'était pas évident au départ qu'elles n'en cultivaient pas. Ces enquêtes nous ont été finalement très utiles pour mettre en relief la dichotomie autoconsommation-production marchande et les différences de logiques comportementales.

2.2. - Comparaison des systèmes de culture pratiqués au sein des sociétés privées viticoles et minifundia à hybrides

Afin d'identifier les déterminants du choix cultural et technique *Vitis vinifera* versus hybrides interspécifiques au sein des sociétés viticoles privées et minifundia à hybrides, nous avons mobilisé le concept de "système de culture" (cf. l'encadré VIII.4 ci-après pour une définition détaillée).

Encadré VIII.4. - Le concept de système de culture

La définition du "système de culture" revient à Sébillotte (1977). Il s'agit d'un concept agronomique qui s'applique à l'échelle de la parcelle ou du groupe de parcelles traitées de manière homogène, c'est-à-dire caractérisées par une succession de cultures et des associations éventuelles de cultures, et par l'ensemble des techniques qui leur sont appliquées suivant un ordonnancement précis.

Pour identifier un système de culture, il convient ainsi d'observer la nature des cultures et leurs associations, leur ordre de succession ainsi que l'itinéraire technique (Dufumier, 2004; Dufumier & Bergeret, 2002).

Ce concept relève de l'approche systémique via laquelle l'agriculteur est considéré comme un gestionnaire de système complexe ; elle requiert une approche pluridisciplinaire (Jouve, 1994; Legay, 1986).

Le système de culture, ainsi que le "système d'élevage" (défini au niveau des troupeaux ou fragments de troupeaux) et le "système de transformation" (qui concerne la première transformation des produits agricoles sur l'exploitation), sont des sous-systèmes, dont la combinaison constitue le "système de production", à l'échelle de l'exploitation (Dufumier, 1996). Les systèmes de production évoluent dans le cadre de "systèmes agraires", dont la diversité est très grande au niveau mondial (cf. Mazoyer, 2002). Un système agraire est défini comme "un mode d'exploitation du milieu, historiquement constitué et durable, un système de force de production (un système technique), adapté aux conditions bioclimatiques d'un espace donné et répondant aux conditions et aux besoins sociaux du moment" (Mazoyer, 1987, p.6).

Sous cet angle, nous identifions trois systèmes de culture (ou SC)²¹⁶ : le système de culture propre aux sociétés viticoles privées, que nous appellerons "SC sociétés viticoles privées", celui des minifundia cultivant des hybrides interspécifiques ou "SC minifundia hybrides" et enfin, le système de culture caractéristique des exploitations minifundistes cultivant des vignes de l'espèce *Vitis vinifera*, que nous désignerons par "SC minifundia VV". C'est aux deux premiers que nous nous intéressons dans cette présente partie.

Ce concept offre l'avantage d'une entrée ciblée sur la partie viticole de l'exploitation, tout en permettant de mettre en évidence les contraintes et atouts plus globaux de l'exploitation. C'est pourquoi nous l'avons retenu.

Pour la suite, nous procéderons, dans un premier temps, à une description qualitative de l'itinéraire technique propre à chaque système de culture, "SC sociétés viticoles privées" et "SC minifundia hybrides". Ensuite nous nous intéresserons à leur dimension économique et

²¹⁶ L'identification des systèmes de culture suppose de dégager un schéma "moyen" de conduite des parcelles, sur la base d'observations individuelles. Dans ce sens, il traduit le résultat d'un travail de modélisation.

financière, sur trois échelles de temps : le cycle cultural annuel de production, l'entretien des plantations à moyen terme (remplacement des ceps abîmés et manquants, entretien du système de soutien) et le renouvellement des plantations à long terme.

L'encadré VIII.5 présente la définition d'itinéraire technique que nous avons finalement retenue.

Encadré VIII.5. - Itinéraire technique et pratiques culturales

L'itinéraire technique se définit comme la suite logique et ordonnée d'opérations culturales qui s'applique à une espèce végétale cultivée (Dufumier, 1996).

Certains auteurs font la différence entre itinéraire technique et pratiques culturales (Landais & Deffontaines, 1988; Legay, 1986). Selon eux, alors que le premier relève du domaine technique et donc, existe indépendamment des agriculteurs qui les mettent en œuvre, au contraire, les pratiques sont liées à l'opérateur, qui adapte les techniques aux conditions dans lesquelles il exerce son métier. Alors que l'itinéraire technique relève du domaine de la connaissance et sont recommandées par la recherche, les pratiques culturales relèvent de l'action et peuvent être observées au champ.

Cette distinction nous a été très utile lors de la réalisation de nos enquêtes. Notre thèse concerne en effet les comportements réels des acteurs viticoles ; il s'agissait donc pour nous d'identifier leurs pratiques culturales (et non l'itinéraire technique) afin de comprendre leur raisonnement et les contraintes auxquelles ils sont soumis. Cependant, la plupart de nos enquêtes ont été réalisées au siège de l'exploitation ; les données ont été recueillies sur la base du discours de l'exploitant sur son travail annuel et non sur la base d'une observation au champ, réalisée au jour le jour, car très couteuse en temps. Il est arrivé que l'exploitant parle de l'itinéraire technique et non de ses pratiques agricoles. Du fait de la forte présence d'ingénieurs dans la commune (dans les sociétés agricoles privées, à la mairie, au centre local de consultance agricole, etc.), héritée de l'exercice des kolkhozes et des sovkhoses, les agriculteurs connaissent l'itinéraire technique et sont quelquefois gênés de ne pas être en mesure de le respecter. Nous avons donc dû exercer notre vigilance pour veiller à ce que l'exploitant parle de ses pratiques et non de l'itinéraire technique vulgarisé par les ingénieurs.

En conclusions, nous nous sommes intéressés aux pratiques culturales, telles que définies par Deffontaines, Landais et Leguay. Cependant, nous utiliserons le terme d'itinéraire technique pour désigner cette réalité, ce dernier terme étant plus largement usité.

Les itinéraires techniques que nous allons présenter ci-après sont des modèles, vus comme une moyenne de l'ensemble des itinéraires techniques individuels observés et rejoignant au plus près la situation la plus répandue dans les régions enquêtées. Ils ont été extraits à partir d'une dizaine d'enquêtes pour les minifundia hybrides, une vingtaine pour les minifundia VV et une quinzaine de cas pour les sociétés viticoles privées.

2.2.1 - Description comparée des itinéraires techniques

Comparons tout d'abord les **modes de conduite** des deux systèmes de culture. Les plantations *Vitis vinifera* -héritées de l'époque socialiste – ont été conçues de manière à permettre la mécanisation des parcelles. Les vignes sont dirigées selon la taille Guyot à l'aide d'un système de palissage soutenu par des poteaux en béton, laissant un espace entre les rangées de 2,2 à 3 m. La densité maximale en ceps varie ainsi entre 4 200 et 3 100 par hectare, l'espace entre les ceps d'une même rangée étant de 1,1 m.

Nous traitons ici du cas d'une parcelle 2,2 x 1,1 m, avec 20 % de ceps manquants et non remplacés (les plantations sont en effet toutes antérieures à 1990), soit une densité de 3 300 ceps/ha.

A l'opposé, les hybrides interspécifiques sont plantés en touffes sur des tuteurs individuels en bois, ne laissant aucunement la possibilité d'opérations culturales motorisées dans les parcelles : seules les opérations manuelles y sont envisagées. La densité, rapportée à l'hectare est beaucoup plus importante, avec 10 000 ceps.

L'itinéraire technique annuel comprend pour les deux cultures *Vitis vinifera* (VV) et hybrides une opération de travail du sol : pour les VV, un labour d'automne motorisé (tracteur) et pour les hybrides, un buttage²¹⁷ manuel, tandis que l'opération inverse (le dé-buttage) est réalisée au printemps. Entre les ceps d'un même rang, l'opération s'effectue manuellement, à l'aide de la *sapa*²¹⁸. Une fois tous les 3 ans, un apport de fumier est réalisé dans les parcelles d'hybrides (cf. l'annexe VIII.11), pour la description détaillée des opérations selon les systèmes de culture).

Le désherbage chimique n'est pas pratiqué, ni dans les minifundia, ni dans les sociétés privées viticoles ; on lui préfère le sarclage. Pour les VV, celui-ci est motorisé entre les rangs et manuel pour les lambeaux de terre compris entre deux ceps d'une même rangée (2 à 3 fois en moyenne). Pour les hybrides, il est en moyenne réalisé de 2 à 4 fois selon les années, de manière entièrement manuelle.

Les opérations de taille, entièrement manuelles, sont multiples tout au long de l'année. On distingue les opérations en sec (quand le rameau est sans sève) des opérations dites en vert. Dans les sociétés privées viticoles, la taille des rameaux de l'année précédente, s'opère de décembre à avril, dans le but de répartir le travail et les besoins en main d'œuvre, quand les surfaces à couvrir sont grandes. Dans les minifundia, elle a lieu au printemps.

En mars, s'effectuent l'arquage et le liage des rameaux secs sur les fils de soutien, ainsi que l'entretien de ces derniers (remplacement ou réparation des fils usagés). Il n'y a pas d'opération équivalente pour les hybrides vus qu'ils sont conduits sur des tuteurs verticaux.

Les opérations en vert comprennent pour les hybrides, du fait de leur grande vigueur, le liage des rameaux et leur taille (2 fois). Pour les VV, après un rognage début juin (enlèvement des nouvelles pousses), suivent un liage début juillet (pour diriger les rameaux) et un rognage-effeuillage à la mi-août (pour permettre aux raisins de capter directement les rayons du soleil).

Les traitements phytosanitaires consistent pour les VV en pulvérisations, 5 à 6 selon les années, à partir d'une cuve tirée par le tracteur, avec du sulfate de cuivre, du soufre pulvérulent et solide, des insecticides et/ou des produits systémiques. En Comparaison, les vignes hybrides ne reçoivent que 3 traitements en moyenne à base de bouillie bordelaise (sulfate de cuivre et chaux) ; celle-ci est pulvérisée à l'aide d'une pompe manuelle portée sur le dos du minifundiste.

Arrive en septembre le temps des vendanges ; la récolte est manuelle.

Cette série d'opérations techniques révèle une différence importante entre les VV et les vignes hybrides. Les hybrides producteurs directs présentent une grande **rusticité** ; ce qui se traduit par une forte vigueur de la plante ainsi qu'une bonne résistance aux maladies cryptogamiques (mildiou, oïdium par exemple) et au phylloxéra. De ce fait la palette des itinéraires techniques possibles pour les vignes hybrides est très large, avec plus ou moins de

²¹⁷ Le buttage consiste à recouvrir les ceps de terre, formant une "butte" afin de les protéger contre les intempéries et le froid de l'hiver.

²¹⁸ Bêche, outil emblématique du paysan roumain !

traitements et des tailles variées. On constate cependant que les minifundistes mettent à profit la rusticité des hybrides afin de réduire au minimum les traitements phytosanitaires.

L'**entretien**, et en particulier le remplacement isolé des ceps (du fait de maladies, sécheresse, etc.), se distingue bien selon le système de culture.

Le remplacement des ceps d'hybrides s'opère par simple bouturage²¹⁹ ou marcottage²²⁰, opération sans coût et à faible niveau de technicité. Ceci explique l'absence de trous constatée dans les plantations de vignes hybrides. Au contraire, les plantations de *Vitis vinifera* observées en 2000-2001 chez les particuliers et sociétés agricoles peuvent présenter jusqu'à 30 % de ceps manquants (20 % en moyenne dans les SA).

Ces observations s'expliquent par le haut niveau de technicité de la production des ceps pour ce système de culture *Vitis vinifera*. En effet, du fait de la sensibilité de la *Vitis vinifera* au phylloxéra – dont une partie du cycle se développe au niveau des racines – celle-ci doit être greffée. La réalisation d'un plant greffé-soudé demande la production d'un porte-greffe (hybride) et d'un greffon *Vitis vinifera*. Tous les deux doivent être indemnes de virus et parasites, et le greffon doit avoir été sélectionné pour ses qualités productives et gustatives (clones). Le greffon est greffé sur le porte-greffe, ce qui permet une résistance au phylloxéra, tout en assurant la production d'un raisin de qualité. En Roumanie, de tels plants greffés-soudés peuvent être trouvés auprès des stations de recherche, à un prix unitaire de l'ordre de 1 à 1,5 €. Des particuliers s'essayent également à la production des plants *Vitis vinifera* par bouturage et greffage artisanal ; ces pieds bien que moins chers ne présentent cependant ni de garanties phytosanitaires, ni qualitatives.

Nous n'avons pas observé de sociétés agricoles, sociétés commerciales ou d'associations familiales, ayant effectué de remplacements des trous. Pour les SA et AF, cela s'explique par le fait que le foncier et les ceps ne sont pas en propriété des organisations, qui ne souhaitent donc pas investir par manque de perspectives moyen et long terme (3 à 40 ans) en contexte d'incertitude foncière et économique.

A partir de ces itinéraires techniques "types", nous allons produire des indicateurs économiques afin d'avoir une base de comparaison.

2.2.2. - Modalités de calcul des indicateurs économiques

Le mode de calcul utilisé s'inspire de la méthode élaborée et utilisée par l'unité de formation et recherche "Agriculture comparée et Développement" de l'INA Paris-Grignon pour caractériser les systèmes de culture et de production (Dufumier, 1996, 2004; Dufumier & Bergeret, 2002). Cette méthode propose entre autre :

- de faire des calculs à partir d'exploitations types, modélisées à partir des cas étudiés. C'est selon cet esprit que nous avons présenté les itinéraires techniques caractéristiques des deux systèmes de culture ;

²¹⁹ Le bouturage est un mode de reproduction végétative des plantes. Ce procédé consiste à prélever un fragment de tige de la vigne HPD, lui permettre de générer des racines en le mettant dans l'eau. La bouture obtenue, identique à la plante mère, peut alors être plantée.

²²⁰ Le marcottage place une tige de la vigne non détachée de la plante-mère en terre afin de produire des racines. Une fois le nouveau pied ayant développé assez de vigueur et pouvant se nourrir à l'aide de ces racines propres, la tige initiale est coupée. Ce procédé est utilisé lorsque le cep manquant se situe à proximité d'un cep vigoureux. Si autour, les ceps manquent, le procédé du bouturage est utilisé.

- de valoriser, au prix du marché, l'ensemble de la production de l'exploitation, y compris celle destinée à l'autoconsommation, afin de permettre la comparaison des différents systèmes économiques ;
- de comptabiliser les coûts de main d'œuvre familial au coût d'opportunité, c'est-à-dire au coût du meilleur travail alternatif possible.

Nous détaillons ci-dessous la définition des indicateurs économiques que nous avons finalement retenus pour caractériser les systèmes de culture.

$$\begin{aligned} \text{PRODUIT BRUT} &= \text{Valeur totale de la production} \\ &= [\text{quantité} \times \text{prix du raisin}] \end{aligned}$$

Nous fixons le prix des produits autoconsommés à celui du marché, auquel s'ajoute les frais de transport, selon la méthode proposée par Labonne (1995) ; ceux-ci ne sont pas décaissés du fait d'une consommation sur place et donc entrent dans le profit de l'exploitant.

Pour les minifundia se pose le problème délicat du prix du raisin hybride, sachant qu'il ne se vend pas sur le marché. Sachant cependant que leur qualité est estimée par les consommateurs comme nettement inférieures à celle des raisins issus de *Vitis vinifera*, nous avons fixé son prix à 2 000 lei/kg, à comparer avec 3 000 lei par kg de raisins VV de bonne qualité.

Le rendement est de 10 000 kg/ha et 7 500 kg/ha de raisins, respectivement pour les vignes hybrides et VV.

$$\begin{aligned} \text{VALEUR AJOUTEE BRUTE (VAB)} &= \text{PRODUIT BRUT} - \text{CONSOMMATIONS} \\ &\quad \text{INTERMEDIAIRES (CI)} \end{aligned}$$

Nous comprenons dans les consommations intermédiaires, les intrants nécessaires à la réalisation de la culture tels les engrais, les traitements phytosanitaires, *etc.*, mais aussi les frais d'entretien annualisés du matériel utilisé pour la culture.

Pour les minifundia (cf. l'annexe VIII.13), il s'agit des produits phytosanitaires (cf. le tableau 6 de l'annexe), des liens d'attache des ceps aux tuteurs, du remplacement du manche de la houe une fois tous les deux ans, ainsi que des sacs utilisés pour la récolte (cf. pour le détail des calculs, les tableaux 1 et 3 de l'annexe).

Pour les sociétés viticoles privées, dont la production est mécanisée, il s'agit, en plus des produits phytosanitaires (cf. le tableau 7 de l'annexe), des liens d'attache, des sacs de récolte (cf. tableau 2 de l'annexe), de la consommation de diesel du tracteur pour les travaux réalisées sur la parcelle (cf. le tableau 5), de la partie du fil de fer (nécessaire au soutien des ceps) remplacée chaque année, mais également des frais d'entretien du petit et gros matériel : remplacement des pièces, vidange, réparation capitale du tracteur, *etc.* (cf. le tableau 4 de l'annexe VIII.13, ainsi que la fiche technique à l'annexe VIII.14).

$$\text{MARGE BRUTE (MB)} = \text{VAB} - \text{dépenses de MAIN d'ŒUVRE extérieure}$$

Les dépenses de main d'œuvre prises ici en considération sont les rétributions de la main d'œuvre extérieure. Ni la main d'œuvre salariée, dans le cas des sociétés viticoles privées, ni la main d'œuvre familiale, dans le cas des minifundia et exploitations familiales, n'entrent ici en compte.

Pour les petites surfaces (max 0,1 ha) d'hybrides, il n'y a pas de main d'œuvre extérieure. C'est cette situation que nous avons extrapolée, de manière fictive, à 1 ha. Même pour les vendanges, opération qui demande le plus de main d'œuvre, les minifundia recourent à la famille élargie (aide des proches en villes) ou effectuent les travaux sur plusieurs jours. L'aide familiale doit être calculée à son coût d'opportunité (*i.e.* le coût de sa meilleure utilisation alternative possible). En contexte de chômage élevé, alors que les campagnes servent de zones tampons à la main d'œuvre des secteurs en restructuration, ce coût d'opportunité est nul.

Au contraire, les sociétés viticoles privées font appel systématiquement à de la main d'œuvre extérieure pour l'ensemble des opérations manuelles : taille, désherbage, opérations de liage – arçage, entretien du palissage et vendanges. Ils recourent à des saisonniers ou de manière plus littérale, des journaliers (des "*ziliéri*", du roumain *ziua*, jour), liés à l'unité par un contrat journalier. Pour ce type de contrat, les unités ne payent que les taxes patronales (et pas de taxe salariale), d'un montant de 47,57 % du salaire brut (cf les différents types de contrats et le détail du montant des taxes à l'annexe VIII.16, tableaux 1 et 2). En outre, les saisonniers bénéficient d'une indemnité repas par jour. Le coût de la main d'œuvre manuelle pour 1 hectare de *Vitis vinifera* est détaillé dans le tableau présenté l'annexe VIII.15.

MARGE NETTE (MN) = MB – AMORTISSEMENTS

L'amortissement représente la dépréciation annuelle pour cause d'usure ou d'obsolescence du matériel et de l'équipement. Il constitue le coût lié au renouvellement du capital productif. Il est calculé en divisant le prix d'achat du matériel par sa durée de vie, dans les conditions d'utilisation dans l'unité.

Les amortissements des minifundia sont limités à ceux du petit matériel et de la pompe vermorel (cf. le tableau 3, annexe VIII.13).

Pour les sociétés privées viticoles, les amortissements comprennent également le gros matériel (tableau 4) ainsi que le coût de la mise en œuvre de la culture de *Vitis vinifera* (ceps, coûts de la plantation, système de soutien). Le coût de la plantation d'hybrides est nul ; le système de soutien est composé de tuteurs en bois, matière première disponible dans les forêts à un coût nul, et les cepes sont produits sur l'exploitation par simple bouturage.

La **marge nette** est ce qui reste à l'unité pour payer les différentes parties prenantes et facteurs de production : la terre (éventuel fermage), le capital (emprunts bancaires ou autres), la rémunération des salariés, l'impôt à l'Etat et le revenu de l'exploitant, s'il n'a pas le statut de salarié comme dans le cas des minifundia.

Le tableau VIII.2 ci-après synthétise les principales données techniques pour les deux systèmes de culture associés aux minifundia à hybrides et sociétés viticoles privées : détail des consommations intermédiaires et des quantités de main d'œuvre, calculée en unité de travail humain. Une UTH correspond à une journée de travail d'un homme en pleine force de l'âge. Nous avons souligné la contribution de la main d'œuvre salariée.

Afin de permettre une comparaison, les calculs ont été effectués pour un hectare, même si *de facto* nous n'avons jamais pu observer une culture d'hybrides sur une telle surface (les surfaces oscillant autour de 0,1 ha/minifundia).

Afin d'annuler les effets de l'inflation, nous avons aligné l'ensemble des prix au mois de juin 2001²²¹. Le tableau, présenté à l'annexe VIII.12 permet de constater l'importance de ce phénomène en Roumanie. Si les prix ne sont pas déflatés, sachant qu'un itinéraire technique s'étale sur au moins 7 mois, cela revient à minimiser la valeur des dépenses effectuées au début par rapport à celles faites plus tardivement²²².

2.2.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques

Le tableau VIII.3, page suivante, permet une caractérisation comparée des deux systèmes de culture. Face au système de culture "sociétés viticoles privées", le système de culture "minifundia hybrides" est :

- extensif au regard des intrants (produits phytosanitaires essentiellement) ;
- intensif en main d'œuvre (255 jours de travail/ha, en comparaison avec 64,35 pour l'autre système, soit 4 fois plus) ;
- intensif du point de vue du facteur terre (10 000 kg/ha face à 7 500 pour les *Vitis vinifera*).

Il permet de valoriser au maximum les ressources rares (terre et capital), en utilisant celles abondantes en contexte de suremploi : la main d'œuvre familiale.

Au contraire le système de culture *Vitis vinifera* des "sociétés privées viticoles" est intensif en capital.

La comparaison des indicateurs économiques des deux systèmes de culture révèle des valeurs très différenciées (cf. le tableau VIII.2, ci-dessous). Elles permettent une analyse de la dynamique de l'exploitation, du court à long terme.

Tableau VIII.2. - **Indicateurs économiques des systèmes de culture "minifundia hybrides" et "sociétés viticoles privées"** (ROL par ha)

	SC "minifundia hybrides"	SC "sociétés viticoles privées"
Prix du raisin (lei/kg)	2 000	3 000
(1) Produit brut	20 000 000	22 500 000
(2) Consommation intermédiaires	2 425 000	12 480 000
(3) Valeur ajoutée brute [(1)-(2)]c	17 575 000	10 020 000
(4) Main d'œuvre extérieure	0	9 826 000
(5) Marge brute [(3)-(4)]	17 575 000	194 000
(6) Amortissements	860 000	7 988 000
(7) Marge nette [(5)-(6)]	+ 16 715 000	- 7 794 000

²²¹ A titre indicatif, le salaire moyen brut était de 4°400°000 lei (ou ROL) à cette même date (ce qui fait un salaire net de 3 280 000 ROL) tandis que le salaire de subsistance s'élevait à 950 000 ROL.

²²² A titre d'illustration, nous avons fait, à l'annexe VIII.15, le calcul des coûts de main d'œuvre extérieure pour 1 ha de *Vitis vinifera* cultivés dans des sociétés viticoles privées en prix réels ainsi qu'en déflatant les prix. Le montant s'élève dans le premier cas à 7°227°000 lei, tandis que dans le second cas à 9°826°000 ROL, soit une différence de plus de 25%.

Tableau VIII.3. - Comparaison des itinéraires techniques des systèmes de culture (SC) minifundia hybrides et sociétés privées (pour 1 ha)

Caractéristiques techniques des différents systèmes de culture	SC "minifundia hybrides" (vignes hybrides)		SC "sociétés viticoles privées" (<i>Vitis vinifera</i>)	
	10 000 ceps / ha 10 000 kg/ha Tuteurs individuels		3 300 ceps / ha 7 500 kg/ha Taille Guyot sur espalier	
Main d'œuvre en journées de travail Consommations intermédiaires en ROL	Main d'œuvre	Consommations intermédiaires	Main d'œuvre	Consommations intermédiaires
Buttage manuel (décembre) Labour automne en tracteur	20	0	0,25	Diesel : 90 000 lei (11 l/ha)
Apport de fumier - 1 fois tous les 3 ans	15 : 3		0	
Débuttage manuel – printemps	20			
Binage manuel (entre les ceps) Sarclage tracteur	10 x 3		2 x 6 2 x 0,2	Diesel : 131 000 lei (8 l/ha)
Taille (printemps)	35		14	
Liage – 2 fois (mars et avril) Arquage et entretien du palissage (fil)	20 x 2		4,5	Fil de fer : 50 000
Taille en vert - 2 fois 1. Rognage et liage 2. liage en vert 3. effeuillage – rognage	15 x 2		5 5 4	
Traitements phytosanitaires	10 x 3	<i>Par traitement (en moyenne) : 10 kg de chaux, 10 kg de sulfate de cuivre 1 260 000 lei</i>	0,2 x 6	Diesel : 393 000 lei (8 l/ha) Produits phytosanitaires : 10 927 000 lei
Vendanges (y compris transport)	45		17 1	Diesel : 82 000 lei (10 l)
Autres consommations intermédiaires		1 165 000 lei <i>Liens, sacs : 965 000 lei Entretien petit matériel: 200 000 lei</i>		807 000 lei <i>Liens, sacs : 590 000 lei Entretien petit matériel : 70 000 lei Entretien gros matériel : 147 000 lei</i>
TOTAL pour 1 ha	255	2 425 000 lei	64,35	12 480 000 lei

Sur le court terme, l'horizon annuel, le solde positif des marges brutes indique la viabilité du système de culture ; les unités ne dépensent pas davantage pour produire du raisin qu'elles ne l'achèteraient directement sur le marché. La marge brute du SC *Vitis vinifera* joue la tangente vers zéro tandis que celle du SC hybrides est plus de quatre-vingt dix fois supérieure.

La meilleure performance du SC "minifundia hybrides" est obtenue sur les deux postes : le niveau des consommations intermédiaires (poste 2) et les dépenses liées à la main d'œuvre extérieure (poste 4). On observe un écart du montant des consommations intermédiaires, de 1 à 5 entre les minifundia à hybrides et les sociétés viticoles privées. Il s'explique essentiellement par la nature et la quantité des produits de traitement phytosanitaire utilisés, élevées pour les *Vitis vinifera* tandis qu'elles sont réduites au minimum pour les vignes hybrides, fait permis par leur facture rustique : la différence du montant des traitements est de un à neuf. La main d'œuvre extérieure est un autre poste qui fait la différence. ; nulle pour les minifundia recourant exclusivement à la main d'œuvre familiale, dont le coût d'opportunité est zéro, elle s'élève à environ 10 millions de lei pour le système de culture "sociétés viticoles privées".

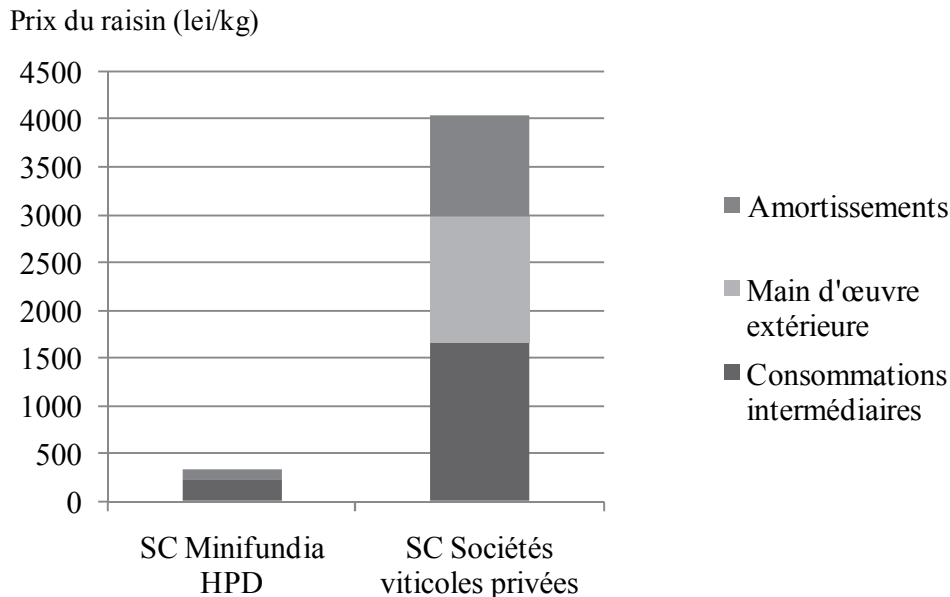
Sur le moyen terme, l'entretien des vignes *Vitis vinifera* est problématique (cf. le détail de la composition des consommations intermédiaires). Tandis que les vignes hybrides peuvent être bouturées par les exploitants, l'acquisition d'un nouveau cep de *Vitis vinifera*, greffé et certifié, est coûteuse. C'est pourquoi, les parcelles que nous avons enquêtées présentaient en moyenne 20 % de trous ; le SC "sociétés viticoles privées" n'est pas en mesure de limiter la dégradation de l'encépagement.

A long terme, le solde négatif de la marge nette pour le système de culture *Vitis vinifera* indique des difficultés à assurer le renouvellement à l'identique de la culture. Même si calculés sur 40 années (au lieu des 25-30 années recommandées par les ingénieurs), le niveau d'amortissement des parcelles de *Vitis vinifera* est 9 fois supérieur à celui de celles plantées en hybrides, du fait essentiellement des coûts de la mise en place (systèmes de soutien, achat des plants) à comparer avec la plantation à coût nul des hybrides (bouturage des plants par la main d'œuvre familiale). L'amortissement du système "minifundia hybrides" se résume à du petit matériel : houe, scie, etc. Contrairement aux minifundia hybrides, les sociétés viticoles privées ne sont pas en mesure d'assurer la pérennité de leur système de culture viticole.

D'un point de vue financier, les besoins en trésorerie du système de culture "minifundia hybrides" s'élèvent à 3 255 000 lei pour un hectare, soit un peu moins d'un salaire mensuel moyen. Sachant que les surfaces ne dépassent habituellement pas 0,1 ha, nous pouvons constater à quel point la culture des hybrides permet de limiter les sorties de liquidités (326 000 lei / minifundia).

Pour résumer, les indicateurs économiques montrent que pour le SC "sociétés viticoles privées", qui repose sur la culture des vignes de variété *Vitis vinifera*, le produit de la vente des raisins couvre à peine les consommations intermédiaires et les frais de main d'œuvre extérieure. Ce système de culture n'assure pas le renouvellement du capital - et donc sa reproduction à l'identique-, sans parler de la rétribution des facteurs de production (fermage, main d'œuvre salariés, impôts, etc) ; il est dans une situation critique. A l'inverse, le système hybride dégage une très forte marge brute, du fait de la faiblesse des charges en main d'œuvre extérieure et des consommations extérieures. Le bas niveau d'amortissement en assure la pérennité. La figure VIII.2 ci-après mesure l'impact du prix du raisin sur le taux de couverture des charges et amortissements.

Figure VIII.2. - Couverture des coûts de production (par hectare) en fonction du prix du raisin, selon les systèmes de culture



Pour une production de 7 500 kg/ha, le prix minimal du raisin *Vitis vinifera* doit être de 1 664 lei/kg pour couvrir les consommations intermédiaires, 2 974 lei pour y intégrer les frais de main d'œuvre extérieure et 4 039 lei pour comprendre également les charges d'amortissements. Dans le cas du système hybride, un prix du raisin à 240 lei/kg suffit à couvrir les consommations intermédiaires, tandis qu'un prix de 326 lei/kg intègre aussi l'amortissement.

Nous avons regroupé dans les tableaux 1 et 2, de l'annexe VIII.17, les prix du raisin *Vitis vinifera*, relevés lors de nos enquêtes. En tenant compte de l'inflation (prix déflatés du tableau 1), nous observons une très forte baisse du prix réels du raisin depuis 1991, de 21 000 lei à 2 000-4 000 lei en 2000. En 2000, seule une SC, obtenait un prix supérieur à 3 000 lei (3 720 lei exactement), lui permettant de couvrir les consommations intermédiaires, la main d'œuvre extérieure et une partie de l'amortissement. Les deux autres montraient une situation d'autant plus difficile que les prévisions 2001 du prix du raisin n'étaient pas très favorables. Le relevé des prix montre que dès 1999, alors que les prix du raisin ne dépassaient guère 4 000 lei, la couverture des amortissements est devenue vraiment problématique.

Cette situation de baisse des prix, s'explique par la désorganisation des circuits commerciaux post-1990, ayant conduit à la réduction de l'activité des Vinalcools, principaux, voire uniques acheteurs de raisins au niveau de chaque département (il s'agit d'une situation de monopole local). En situation d'offre nettement supérieure à la demande, les prix baissent jusqu'au niveau d'incompressibilité des coûts. C'est pourquoi, la plupart des sociétés viticoles privées n'essayent plus de couvrir leurs amortissements (et donc n'envisagent plus leur existence à long terme), alors qu'elles ne peuvent difficilement compresser leurs charges en main d'œuvre extérieure et intrants.

2.3. - Conclusions : minifundia à hybrides et sociétés privées à *Vitis vinifera*, autoconsommation versus commercialisation

La comparaison des itinéraires techniques et indicateurs économiques des systèmes de culture viticole "minifundia hybrides" et "sociétés viticoles privées" met en évidence un comportement fortement différencié qui repose sur les spécificités techniques des vignes, respectivement, *Vitis vinifera* et hybrides interspécifiques. Tandis que la première produit des vins fins, comme résultat de la recherche institutionnelle par sélection variétale et greffage, la seconde se caractérise par des vins dits "foxés" et une grande rusticité : résistance aux maladies, prolificité (rendement élevé par cep) et entretien aisé (taille et multiplication des plants accessibles sans savoir spécifique).

Les minifundia poursuivent une logique d'autoconsommation ; elles ont adapté leurs pratiques culturales afin de valoriser au maximum les ressources disponibles sur l'exploitation. Elles pratiquent ainsi une culture d'hybrides extensive en capital mais intensive en main d'œuvre et terre. Elles mettent à profit la rusticité des hybrides interspécifiques pour assurer la compression des besoins en intrants et en trésorerie, la minimisation des frais de renouvellement des plantations, la valorisation de la main d'œuvre familiale (en contexte de chômage élevé), en conformité avec l'approche théorique de l'économie rurale. La quantité de main d'œuvre pour un hectare d'hybrides est 4 fois supérieure à celle requise par la culture de *Vitis vinifera*, tandis que le niveau de consommations intermédiaires est 5 fois moindre. L'autonomie ainsi gagnée par les minifundia à hybrides assure la viabilité de la culture et de l'exploitation à court, moyen et long terme. Les minifundia à hybrides suivent une trajectoire de reproduction simple.

Au contraire, les sociétés privées (SA/AF/SC) poursuivent une logique de commercialisation, afin de couvrir les divers frais de culture de la terre confiée par des propriétaires, réticents à avancer du *cash*. Les raisins issus de la vigne *Vitis vinifera* répondent à leurs objectifs du fait de l'existence résiduelle d'un marché et de conditions législatives de commercialisation plus favorables que pour les vins issus d'hybrides.

Cependant, la culture de *Vitis vinifera* a la particularité d'être très capitalistique et de demander une importante trésorerie pour acquitter les consommations intermédiaires et la main d'œuvre extérieure. Dans le contexte de désorganisation des circuits commerciaux, d'inflation et de baisse des prix du raisin, beaucoup de sociétés viticoles privées ne peuvent plus couvrir les frais d'amortissements et donc assurer leur survie à long terme, tandis que certaines éprouvent même des difficultés à couvrir les frais courants de main d'œuvre et consommations intermédiaires.

Ainsi, la plupart des sociétés viticoles commerciales suivent-elles une trajectoire de décapitalisation, voire, quand elles ne peuvent plus couvrir les frais courants, de sortie du secteur (*exit*). C'est ce que révèlent les statistiques des surfaces viticoles entretenues par les sociétés viticoles privées, en baisse de 60 % de 1992 à 2000 : de 22 892 ha à 9 300 ha²²³.

²²³ La nomenclature statistique ayant changé en 2002, il n'est pas possible d'avoir les chiffres pour cette même catégorie d'unités après cette date.

3. - Quid des minifundia et des exploitations familiales à *Vitis vinifera* ?

3.1. - Les minifundia à *Vitis vinifera* : un comportement irrationnel ?

La partie précédente nous a permis de caractériser les comportements des sociétés viticoles privées reposant sur la culture de la variété de vigne *Vitis vinifera* et des minifundia cultivant des hybrides interspécifiques, ainsi que d'en comprendre quelques déterminants.

Nous avons vu comment les vignes hybrides répondaient à la logique économique d'autoconsommation des minifundia. Même si le vin est caractérisé, selon les œnologues, par un goût foxé ou de bitume, leur rusticité et forte vivacité assurent une production abondante, moyennant la mobilisation de la main d'œuvre familial et un apport minimal en intrants et trésorerie.

Au contraire, nous avons vu la vigne *Vitis vinifera*, hautement capitaliste, s'intégrer, via les sociétés privées viticoles, dans des circuits marchands.

C'est pourquoi, l'existence de minifundia -orientés par définition vers l'autoconsommation-cultivant des variétés *Vitis vinifera* est surprenante. Selon les statistiques nationales, elles étaient plus de 21°000 minifundia en 2002 (INS, 2004)²²⁴. L'association de la logique d'autoconsommation avec la culture de la vigne de variété *Vitis vinifera* questionne la rationalité des minifundia à VV. Du point de vue du cadre d'analyse que nous avons mobilisé jusque-là, qui repose sur l'analyse économique standard et l'économie rurale, cette association apparaît comme irrationnelle.

Afin de mesurer le degré d'irrationalité a priori des minifundia à VV, nous allons étudier l'itinéraire technique propre à leur système de culture (SC) et le comparer avec celui des "minifundia hybrides", tel que décrit et analysé plus haut.

Au regard des conclusions, nous serons amené à sortir du cadre d'analyse classique et de tester l'hypothèse de l'importance de la dotation initiale en *Vitis vinifera* pour la culture, comme facteur inertiel de la transition. Enfin, nous chercherons à identifier d'autres déterminants "non classiques" et explicatifs de ces comportements.

3.1.1. - Description comparée des systèmes de culture et de transformation "minifundia hybrides" et "minifundia VV"

Les deux systèmes de production minifundia à hybrides et à VV reposent sur une variété de productions (céréales, porcs, bovins, volailles, etc.) ainsi que la vinification de l'intégralité des raisins produits et la distillation du marc, sous-produit de la vinification. Nous pouvons donc dresser une comparaison des deux systèmes de culture (SC) mais également de leur système de transformation (ST), *i.e.* les procédés de transformation du raisin en vin et du marc en eau de vie (*tsuica*). Le produit final consommé par les minifundistes est en effet le vin, et non le raisin.

Nous distinguerons par la suite, la composante viticole de l'exploitation (SC "minifundia hybrides" et SC "minifundia VV") et sa partie vinicole (ST "minifundia hybrides" et ST "minifundia VV"), qui comprendra tant la transformation du raisin en vin que du marc en *tsuica*.

²²⁴ L'enquête structurelle de 2007 n'en répertoriait plus que 10°963. Cependant, ce chiffre est le résultat d'une extrapolation d'un échantillon partiel ; il doit par conséquent être pris avec précaution.

La succession des opérations culturales des deux systèmes de culture minifundia VV et minifundia hybrides est présentée dans le tableau de l'annexe VIII.11. L'itinéraire technique des minifundia hybrides a été détaillée dans la partie précédente ; nous en reprenons cependant certaines séquences dans un but de comparaison avec le SC "minifundia VV".

Le mode de conduite des vignes *Vitis vinifera* au sein des minifundia VV est identique à celui des sociétés viticoles privées décrites précédemment, les plantations ayant été également héritées de l'époque socialiste : les ceps sont conduits selon la taille Guyot sur espalier reposant sur un système de palissage de fils de fer soutenu par des poteaux en béton. Nous traiterons par la suite d'une culture "type" où les ceps sont espacés de 2,2 x 1,1 m, soit une densité de 3 200 ceps/ha (tenant compte d'un taux de ceps manquants et non remplacés de plus de 20 %) et produisant 4 tonnes de raisins à l'hectare.

En ce qui concerne la parcelle d'hybrides, sa densité est de 10 000 ceps par hectare, pour une production de 10 000 kg.

Contrairement au SC "sociétés privées viticoles", la culture des ceps VV en minifundia n'est pas motorisée. Elle est mécanisée par traction animale (le cheval) pour les opérations de labour, de décavaillonnage et de désherbage entre les rangs (deux sarclages en moyenne) ; elle se distingue en cela de la culture d'hybrides, qui est entièrement manuelle. Entre les ceps d'un même rang, le désherbage s'effectue manuellement dans les deux systèmes.

La taille manuelle des rameaux secs de l'année précédente est réalisée au printemps. Dans le cas des ceps *Vitis vinifera*, en mars, est également pratiqué l'arquage et le liage des rameaux secs sur les fils de soutien, afin de leur assurer un maximum de lumière et la tenue des futurs raisins au dessus du sol. Suivent un rognage début juin (enlèvement des nouvelles pousses) et un effeuillage à la mi-août.

Les traitements phytosanitaires sont réalisés à l'aide d'une pompe manuelle portée sur le dos. Si le nombre moyen de passage s'élève à 3 pour les vignes hybrides du fait de leur rusticité (avec de la bouillie bordelaise) et de 6 fois pour les *Vitis vinifera* entretenus par les sociétés viticoles privées, dans le cas des minifundia à VV, sont effectués en moyenne 4 traitements : contre le mildiou, l'oïdium et quelquefois les insectes.

En septembre, la récolte des raisins est manuelle pour les deux systèmes de culture.

L'entretien de la plantation, et en particulier le remplacement isolé des ceps *Vitis vinifera* manquants s'opère par marcottage, à proximité des ceps vigoureux. Ailleurs sur la parcelle, soit les ceps ne sont pas remplacés, soit est pratiqué le bouturage, soit des ceps greffés-soudés bon marchés sont achetés au prix de 10-15°000 lei au lieu de 25°000. En aucun cas, ne sont utilisés des ceps certifiés exempts de maladies. Le remplacement des ceps, quand il est pratiqué, conduit ainsi à la détérioration qualitative de la plantation : dans le cas du marcottage ou bouturage, les ceps ne sont pas greffés, et donc très vulnérables aux parasites, dont le phylloxéra.

Le détail des opérations est repris d'une manière synthétique dans le tableau VIII.4, page suivante.

Les opérations liées à la vinification commencent début septembre, quand les cuves et tonneaux sont lavés à grandes eaux, frottés à la brosse, passés à l'eau bouillante, puis à l'eau froide. Quelquefois, mais rarement, de la soude est utilisée et/ou une mèche de soufre brûlée pour désinfecter les récipients.

Lors des vendanges, le raisin récolté est pressé le soir même ; il passe tout d'abord par une presse à cylindres horizontaux (la *morisca* ou "moulin"), qui éclate les grains de raisins et retient les rachis. Dans le cas du vin rouge, le jus obtenu est mélangé à l'aide d'un bâton et laissé dans un récipient en contact avec les peaux et les grains de raisins (de quelques heures à plusieurs jours selon la température) afin de permettre l'extraction des tanins et de la couleur. Suit le soutirage, qui consiste à transvaser la partie liquide vers une autre cuve, à l'aide d'un tuyau. Pour le vin blanc, le moût est soutiré immédiatement après passage par la *morisca*.

Les morceaux de raisins passent ensuite par une presse à vis verticale (*teasc*), qui extrait le jus du raisin restant. Ce vin, dit de presse (*ravac*), est mélangé avec le reste du jus dans la cuve.

Le moût est laissé "bouillir" (i.e. faire des bulles, mousser, *de facto*, fermenter) jusqu'à deux mois de temps, tandis que la lie se dépose au fond de la cuve. Pour désinfecter et arrêter la fermentation, du soufre est quelquefois versé dans la cuve. Dans d'autres régions, le froid de l'hiver est suffisant pour arrêter seul la fermentation, même avant que le sucre soit totalement transformés (nous obtenons dans ce cas des vins peu alcoolisés et sucrés).

Un deuxième soutirage s'ensuit pour séparer le vin de la lie, et mettre le vin en tonneaux de chêne. Quelquefois le vin est de nouveau soutiré au printemps. Cette action a pour but de clarifier le vin des particules en suspension (levures et particules azotées). A cette même fin, de la bentonite (argile à fort pouvoir d'adsorption) est quelquefois utilisée ; elle attire les particules, les fait "coaguler", les entraînant au fond du récipient.

Ce procédé se solde par un taux d'extraction assez réduit, de 50 %, à comparer avec celui de 58 %-60 % de l'industrie.

Pour les raisins hybrides, seule la presse à vis verticale est utilisée, moyennant deux extractions.

Le marc, reste solide du raisin résultant des opérations de presse, est laissé dans une cuve sous une bâche, dans l'attente d'être emmené au centre communal de distillation, pour produire de l'eau de vie : la *tsuica*. Environ 80 l d'eau de vie sont obtenus à partir de 1 000 tonnes de raisins pressés.

Tableau VIII.4. - Comparaison des itinéraires techniques des SC "minifundia hybrides et Vitis vinifera" (pour 1 ha)

Caractéristiques techniques des différents systèmes de culture	SC "Minifundia hybrides" 10 000 ceps / ha 10 000 kg/ha Tuteurs individuels		SC "minifundia VV" 3 200 ceps / ha 4 000 kg/ha Taille Guyot sur espalier	
	Main d'œuvre	Consommations intermédiaires	Main d'œuvre	Consommations intermédiaires
Buttage manuel (décembre) Labour automne à cheval	20	0	4	Entretien cheval
Apport de fumier - 1 fois tous les 3 ans	15 : 3			
Débuttage manuel – printemps Labour printemps à cheval	20		4	Entretien cheval
Binage manuel (entre les ceps) Décavaillonnage manuel Sarclage manuel et à cheval – 2 fois	10 x 3		7 11 x 2	Entretien cheval
Taille (printemps)	35		13	
Liage – 2 fois (mars et avril) Arquage et entretien du palissage (fil)	20 x 2		7,5	Fil de fer : 50 000
Taille en vert - 2 fois Rognage et effeuillage	15 x 2		3	
Traitements phytosanitaires à la pompe	10 x 3	1 260 000 lei <i>Par traitement (en moyenne) : 10 kg de chaux, 10 kg de sulfate de cuivre</i>	3 x 4	2 592 000 lei Par traitement : 20 kg de sulfate de cuivre-chaux, 4 et 12 kg de soufre pulvérulent et solide
Vendanges (y compris transport)	45		19,3	Cheval
Autres consommations intermédiaires		1 165 000 lei <i>Liens, sacs : 965 000 lei Entretien petit matériel : 200 000 lei</i>		1 065 000 lei <i>Liens, sacs : 310 000 Entretien petit matériel : 110 000 Autre matériel et cheval : 645 000</i>
TOTAL pour 1 ha	255	2 425 000 lei	91,8	3 707 000 lei

3.1.2. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des SC

Nous allons tout d'abord analyser les indicateurs économiques associés aux systèmes de culture hybrides et VV (système de culture "minifundia HPD" ou abrégé, SC hybrides, et système de culture "minifundia *Vitis vinifera*" ou SC VV), puis aux systèmes de transformation (ST hybrides et ST VV), comprenant vinification des raisins et distillation du marc en eau de vie.

Le tableau VIII.5 ci-dessous synthétise les indicateurs pour les deux systèmes de culture, ainsi que celui des sociétés viticoles privées -calculés dans le paragraphe précédent-, à des fins de comparaison.

Tableau VIII.5. - **Indicateurs économiques des systèmes de culture minifundia VV et hybrides et des sociétés viticoles privées (ROL par ha)**

	SC "minifundia hybrides"	SC "sociétés viticoles privées"	SC "minifundia VV"
Prix du raisin (lei/kg)	2 000	3 000	2 600
(1) Produit brut	20 000 000	22 500 000	10 400 000
(2) Consommations intermédiaires	2 425 000	12 480 000	3 707 000
(3) Valeur ajoutée brute [(1)-(2)]	17 575 000	10 020 000	6 693 000
(4) Main d'œuvre extérieure	0	9 826 000	0
(5) Marge brute [(3)-(4)]	17 575 000	194 000	6 693 000
(6) Amortissements	860 000	7 988 000	8 257 000
(7) Marge nette [(5)-(6)]	+16 715 000	- 7 794 000	- 1 564 000

Le prix du raisin produit par les minifundia VV a une valeur supérieure à celle du raisin hybride, mais inférieure à celle produit par les sociétés viticoles privées, du fait de sa moindre qualité. Ce prix, conjugué à de faibles rendements (4 000 kg/ha), explique que le produit brut associé au système de culture "minifundia VV" n'atteigne que la moitié de celui dégagé par le système de culture "minifundia hybrides".

Par contre, la valeur des consommations intermédiaires du SC "minifundia VV" se rapproche davantage de celle du SC "minifundia hybrides" que du SC "sociétés viticoles privées". Quand on entre dans les détails, on voit combien les traitements phytosanitaires sont réduits à leur minimum (cf. le tableau 1 de l'annexe VIII.18) : 2,6 millions de lei, à comparer avec les 9,6 millions des sociétés viticoles privées. Bien que compressés au maximum, le coût des traitements reste cependant plus de deux fois plus important que celui du SC hybrides (1,2 millions). Le reste des consommations intermédiaires est constitué par les consommables (fils et sacs), le remplacement du manche de la houe et l'entretien du cheval (cf. les tableaux 2, 3 et 4, annexe VIII.18).

La main d'œuvre, étant de nature familiale, est calculée à son coût d'opportunité (coût de son utilisation alternative) : elle est nulle, compte-tenu du taux élevé de chômage.

Le coût de l'amortissement du SC VV dépasse celui des deux autres SC. Il comprend le renouvellement du petit matériel, de la plantation et du cheval, y compris l'harnachement associé.

En bilan, les indicateurs économiques du SC VV sont positifs, à l'exception de la marge nette (moins 1,6 millions de ROL), ce qui indique que le matériel n'est que partiellement amorti et donc que son renouvellement n'est pas assuré à 100 %. De facto, seul 25 % du montant total de l'amortissement n'est pas couvert, ce qui est une situation nettement plus favorable que celle des sociétés viticoles privées pour lesquelles l'amortissement n'est pas du tout couvert.

3.1.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des ST

Nous allons par la suite présenter les calculs associés aux systèmes de transformation : ST VV et ST hybrides. Les calculs sont calibrés à la production de 500 litres de vin, quantité correspondant aux besoins d'autoconsommation d'une famille moyenne (un couple d'adultes, un enfant, un des grands-parents). Cette quantité couvre les besoins directs de la cellule familiale ainsi que son activité sociale (les invités de passage dans l'exploitation, la participation à des événements collectifs comme les noces, certains échanges de produits et la rétribution des éventuels journaliers venus travailler sur l'exploitation).

Le tableau VIII.6 ci-après présente les valeurs des indicateurs pour les deux systèmes de transformation.

L'ensemble des consommables nécessaires à la transformation ainsi que les dépenses d'entretien sont détaillés en annexe VIII.19 (tableaux 1 et 2) : soufre, remplacement du fond des tonneaux (1 fois tous les dix ans) et des petites pièces des presses.

L'amortissement couvre le coût du renouvellement de la cuve en sapin, des tonneaux en chêne, des presses (cf. le tableau 2 de l'annexe).

Les valeurs sont quasi les mêmes pour les deux systèmes de transformation (minifundia VV et hybrides), la différence étant constituée par l'absence de la presse *Miorita* pour le SC hybrides.

La distillation est réalisée par un opérateur communal. Sa rémunération comprend une partie en nature (repas, bois de chauffage et un pourcentage de la *tsuica* produite), et une en liquide (cf. le tableau 3). L'amortissement concerne la cuve de stockage du marc et le tonneau de stockage de la *tsuica* (tableau 4).

Tableau VIII.6. - **Indicateurs économiques des systèmes de transformation (ST) minifundia VV et hybrides pour 500 l de vin (en ROL)**

	ST minifundia hybrides	ST minifundia VV
<i>Prix du vin</i>	3 000	5 000
<i>Prix de l'eau de vie (tsuica)</i>	16 000	16 000
Produit brut - vin (500 l)	1 500 000	2 500 000
Produit brut - eau de vie (80 l)	1 280 000	1 280 000
(1) Total Produit brut du ST	2 780 000	3 780 000
Acquisition du raisin (1000 kg)	2 000 000	2 600 000
Consommations intermédiaires - vinification	24 000	25 000
Consommations intermédiaires - distillation	286 000	286 000
(2) Total consommations intermédiaires du ST	2 310 000	2 911 000
(3) Valeur ajoutée brute du ST [(1)-(2)]	470 000	869 000
(4) Main d'œuvre extérieure	0	0
(5) Marge brute du ST [(3)-(4)]	470 000	869 000
amortissements – vinification	466 000	631 000
amortissements – distillation	69 000	69 000
(6) Total amortissements du ST	535 000	700 000
(7) Marge nette du ST [(3)-(4)]	- 65 000	+ 169 000

En bilan, la marge nette est positive pour le ST VV, et légèrement négative pour le ST hybrides.

3.1.4. - Analyse des indicateurs techniques et économiques cumulés SC et ST

La cumulation des marges nettes des différents systèmes, de culture et transformation, présentée dans le tableau VIII.7 ci-dessous, permet d'appréhender la logique comportementale globale des minifundia.

Tableau VIII.7. - **Détail des marges nettes des systèmes de culture et transformation des minifundia hybrides et VV (montants exprimés en ROL pour 1 tonne de raisins, 500 l de vin, 80 l de tsuica)**

	Minifundia hybrides	Minifundia VV
(1) Marge nette viticole (rapportée à 1 tonne de raisins)	+ 1 672 000	- 391 000
(2) Marge nette vinicole (pour 500 l de vin, produit à partir de 1 t de raisins)	- 990 000	- 756 000
(3) Marge nette – distillation (pour 80 l à partir du marc, 500 l de vin)	+ 925 000	+ 925 000
Marge nette totale SC et ST [(1)+(2)+(3)]	+ 1 607 000	- 222 000

Pour les minifundia hybrides, la transformation du raisin en vin n'apporte pas un supplément de marge, par rapport à la marge nette obtenue par la culture du raisin. La transformation s'inscrit simplement dans la logique d'une réponse aux besoins d'autoconsommation en vin. Ni les raisins d'hybrides, ni le vin issu d'hybrides ne pourraient être en effet vendus.

Au contraire, pour les minifundia VV, la transformation permet d'atténuer l'importance de la perte existant au niveau du seul système de culture des vignes *Vitis vinifera*.

Ensemble, avec l'action de réduction au maximum des intrants -et en particulier, des traitements phytosanitaires-, elle met en évidence un comportement très rationnel et calculé d'exploitation d'un capital hérité après 1990, *i.e.* des plantations de *Vitis vinifera*. La valeur négative de la marge nette révèle cependant qu'une décapitalisation a lieu, même, si elle est beaucoup moins rapide que dans le cas des sociétés privées viticoles.

3.1.5. - Conclusions

La comparaison des systèmes de cultures de la vigne entre les sociétés privées viticoles privées, minifundia hybrides et minifundia VV, ainsi que les systèmes de transformation (du raisin en vin) des deux derniers types d'exploitation, permet de mettre en évidence un comportement spécifique aux minifundia *Vitis vinifera* afin de répondre aux besoins d'autoconsommation.

Tout d'abord, on peut observer une compression par trois des consommations intermédiaires, par rapport à une unité poursuivant une logique commerciale. Ensuite, la main d'œuvre familiale est mobilisée pour les travaux. Enfin, l'intégration des opérations -le long de la chaîne alimentaire- de production de raisins, de transformation en vin et de distillation du marc, permet d'atténuer l'ampleur de la perte économique.

Ce comportement se traduit par une trajectoire de décapitalisation amortie, une partie de l'amortissement (plus des trois quarts) étant couverte par le produit brut. L'exploitation peut assurer sa survie sur une période de temps plus importante que les exploitations commerciales.

Cependant, l'existence d'un système de culture alternatif, "minifundia hybrides", assurant le renouvellement du système de culture et la pérennité de l'exploitation, questionne la rationalité globale du choix *Vitis vinifera* versus hybrides interspécifiques par les minifundia.

Même si les exigences qualitatives sur le produit final sont revues à la baisse par les minifundia hybrides, en comparaison avec la logique des minifundia VV, il n'en reste pas moins que la culture des VV, par rapport à celle des hybrides est :

plus couteuse : le niveau de consommations intermédiaires est supérieur de 50 % ;

plus consommatrice en liquidités. Les besoins de trésorerie sont supérieurs ;

difficile à entretenir : les cepes manquants sont remplacés par des plants de mauvaise qualité (plants non greffés ou de qualité inférieure) ;

une culture dont il est impossible d'assurer à long terme le renouvellement, du fait du montant élevé des amortissements requis.

Ainsi, les minifundia VV suivent-elles une trajectoire de décapitalisation, alors que la reproduction à l'identique des minifundia hybrides est assurée sur le long terme. Du point de vue de l'analyse économique classique et agricole, les minifundistes à VV apparaissent comme irrationnels.

La réalité de l'existence de cette catégorie d'acteurs ne pouvant cependant être niée, il s'agit de percer la nature de leur rationalité, *i.e.* de dégager les déterminants comportementaux de leur choix de culture en faveur des VV. Pour cela, il nous faut élargir notre référentiel théorique et émettre de nouvelles hypothèses.

Dans la droite ligne des hypothèses générales de notre thèse, nous allons tester l'hypothèse (H2) liée à l'importance déterminante des facteurs hérités du passé ou facteurs inertiels. Dans un premier temps, nous allons nous intéresser à la dotation initiale en facteurs de production, et plus précisément à la dotation en vigne *Vitis vinifera*. Ensuite, nous élargirons notre recherche à d'autres facteurs hérités du passé, pour avoir une vision complète des déterminants comportementaux des minifundia à *Vitis vinifera*.

3.2. - Les facteurs inertiels : la dotation initiale en *Vitis vinifera*

3.2.1. - Une hypothèse de valorisation patrimoniale

Nous testons, dans ce paragraphe, une première hypothèse liée aux facteurs hérités du passé : l'importance déterminante sur les comportements des minifundia VV de la dotation initiale en facteurs de production, et plus particulièrement des parcelles plantées en *Vitis vinifera*. Nous posons que le coût élevé de mise en place d'une telle culture (prix variant autour 10 000 €) constitue une très forte barrière à l'entrée pour les minifundistes. Ainsi, seuls les minifundistes ayant hérité des *Vitis vinifera* avec les terres restituées des coopératives de production, seraient en mesure de la cultiver. Au contraire, une plantation d'hybrides interspécifiques peut être mise en place sans coût ou à très bas coût, les ceps n'étant pas greffés et pouvant s'obtenir par simple bouturage (reproduction végétative).

Nous envisageons que l'ensemble des minifundia ayant hérité des VV s'attache à les conserver selon une approche patrimoniale.

Inversement, les minifundia n'ayant pas hérité de vignes VV, n'auraient pas d'autre choix, afin de satisfaire leurs besoins en consommation, que de recourir à la plantation d'hybrides. Il s'agirait là d'un phénomène de verrouillage (*lock in* selon la définition donnée par la théorie évolutionniste), déterminé par une dotation initiale en facteurs (ici, les parcelles plantées en VV).

Nous postulons que toutes les exploitations héritant de *Vitis vinifera* les cultivent, malgré des coûts d'entretien annuels élevés, en vue de limiter la dégradation de leur capital ; même si elles ne peuvent renouveler les plantations dans l'état actuel de leurs revenus, elles anticipent la possibilité, dans un futur proche, de pouvoir valoriser pleinement leur capital, soit par la réalisation d'investissements, soit par sa vente.

A l'appui de cette hypothèse, viennent les statistiques qui montrent que depuis 1990 aucune plantation de *Vitis vinifera* n'a été effectuée au sein de la catégorie statistique "exploitations de la population", fait confirmé par nos enquêtes de terrain, tandis que les hybrides se sont considérablement développés.

Selon cette hypothèse, nous attendons donc que tous les héritiers de vignes *Vitis vinifera* la cultivent et que les minifundia n'en ayant pas hérité plantent des hybrides.

3.2.2. - Méthodologie de test de l'hypothèse

Afin de tester cette hypothèse, nous avons choisi une approche départementale, car des suites chronologiques statistiques étaient –plus ou moins- disponibles à ce niveau de découpage géographique, et permettaient de suivre l'évolution patrimoine viticole par catégorie et type de vignes (hybrides et VV). L'idée était en effet d'observer le devenir du patrimoine viticole VV issu des coopératives agricoles de production, démantelées dès 1991 (les terres des entreprises d'Etat n'ayant été restituées qu'à partir de 2000), une fois les vignes distribuées aux ayants droits et les "exploitations de la population" constituées.

Les données collectées par le projet viticole "Relansin" nous ont permis de repérer des dynamiques géographiques différenciées quant au développement des hybrides interspécifiques et à la disparition des VV cultivées par les exploitations.

Sur cette base, nous avons décidé de choisir des départements issus d'aires géographiques variées, pour réaliser des enquêtes approfondies, au niveau communal et des exploitations vitivinicoles. Le choix des départements de Calarasi, Constanta, Salaj et Vrancea prend en compte la diversité géographique de la Roumanie ainsi que la variété des aires géomorphologiques : respectivement, les plaines du Danube de l'Olténie, le plateau érodé de Dobroudja, le plateau de Transylvanie et les collines de piémont des Carpates orientales (Moldavie).

3.2.3. - Résultats

Les données que nous avons recueillies au niveau du département de Calarasi viennent à l'encontre de notre hypothèse (cf. l'annexe VIII.20 pour le détail des données et leur interprétation).

Comme le montre le tableau VIII.8 ci-après, la quasi-totalité du patrimoine en *Vitis vinifera* hérité en 1990 (943 ha) a été réduite à néant quelques années après sa distribution aux minifundistes ; en 1995 ne persistaient déjà plus que 51 ha.

Tableau VIII.8. - Evolution des surfaces viticoles détenues par les exploitants privés individuels dans le département de Calarasi, de 1989 à 2000 (ha)

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>n.d.</i>	943	948	704	517	226	51	34	34	34	34	32

Ces chiffres montrent que la plupart des héritiers de *Vitis vinifera* ont abandonné plus ou moins rapidement cette culture.

Afin de comprendre les mécanismes sous-jacents aux arrachages des plants de vignes, nous avons effectué des enquêtes au niveau des communes : auprès des mairies, des centres locaux de consultance (CLCA), des services délocalisés du ministère de l'agriculture (les centres agricoles) et des acteurs économiques avec ou sans statut juridique, ayant hérité des vignes *Vitis vinifera* après 1990, lors de la redistribution des terres des coopératives agricoles de production.

Il s'avère que 3 à 5 années, selon les communes, ont été nécessaires pour que le patrimoine viticole de *Vitis vinifera* soit anéanti et substitué par des hybrides.

A l'échelle communale, nos investigations révèlent des situations variées, selon qu'il a existé ou non : (1) des ménages souhaitant bénéficier de *Vitis vinifera* avec la restitution du foncier, (2) des sociétés agricoles (SA) dans la commune respective, (3) et si oui, si celles-ci ont souhaité entretenir les vignes. Ces trois niveaux constituent les différentes branches de l'arbre de décision présenté dans la figure VIII.3 ci-après. Ainsi, dans les communes Mircea Voda et Ulmu, où aucun acteur n'a désiré bénéficier de *Vitis vinifera*, ces dernières ont été arrachées massivement en 1992, lors de la restitution du foncier. Dans les communes de Mânastirea, Cuza Voda et Modelu, où des acteurs ont souhaité bénéficier de *Vitis vinifera*, ces dernières ont disparu dans les 3 années ayant suivi la restitution des parcelles.

Notre hypothèse patrimoniale étant contredite, il nous faut répondre aux questions suivantes : Pourquoi certains acteurs n'ont-ils pas souhaité bénéficier du patrimoine existant en *Vitis vinifera* ? Et quand ils l'ont souhaité, pourquoi l'ont-ils réduit à néant les années suivantes ?

Les minifundistes ayant hérité des vignes *Vitis vinifera* et que nous avons interrogés recourent tous, de manière surprenante et quasi-stéréotypée, à la même expression : "*Vita de vie nobila este pretentioasa*" (la vigne noble est prétentieuse). "Pretentioasa" est un adjectif que l'on pourrait traduire par "exigeante", exigence dont les minifundistes ont fait l'amer constat, après avoir tenté d'entretenir des *Vitis vinifera*, obtenu de faibles productions et surtout assistés impuissants au développement de foyers de maladies, qui deviennent irréversibles après trois années consécutives de traitements inappropriés (voire absents).

L'étude des pratiques culturales permet de traduire cette affirmation en termes de contraintes propres à la variété *Vitis vinifera* : il s'agit de la difficulté technique et du coût élevé de l'entretien des cultures. Le faible niveau de connaissances des minifundistes en matière d'identification et de lutte contre les divers agents pathogènes de la vigne (oïdium, mildiou) ont conduit à la prolifération incontrôlée des foyers de maladies, affectant les pieds de vigne et conduisant à leur arrachage.

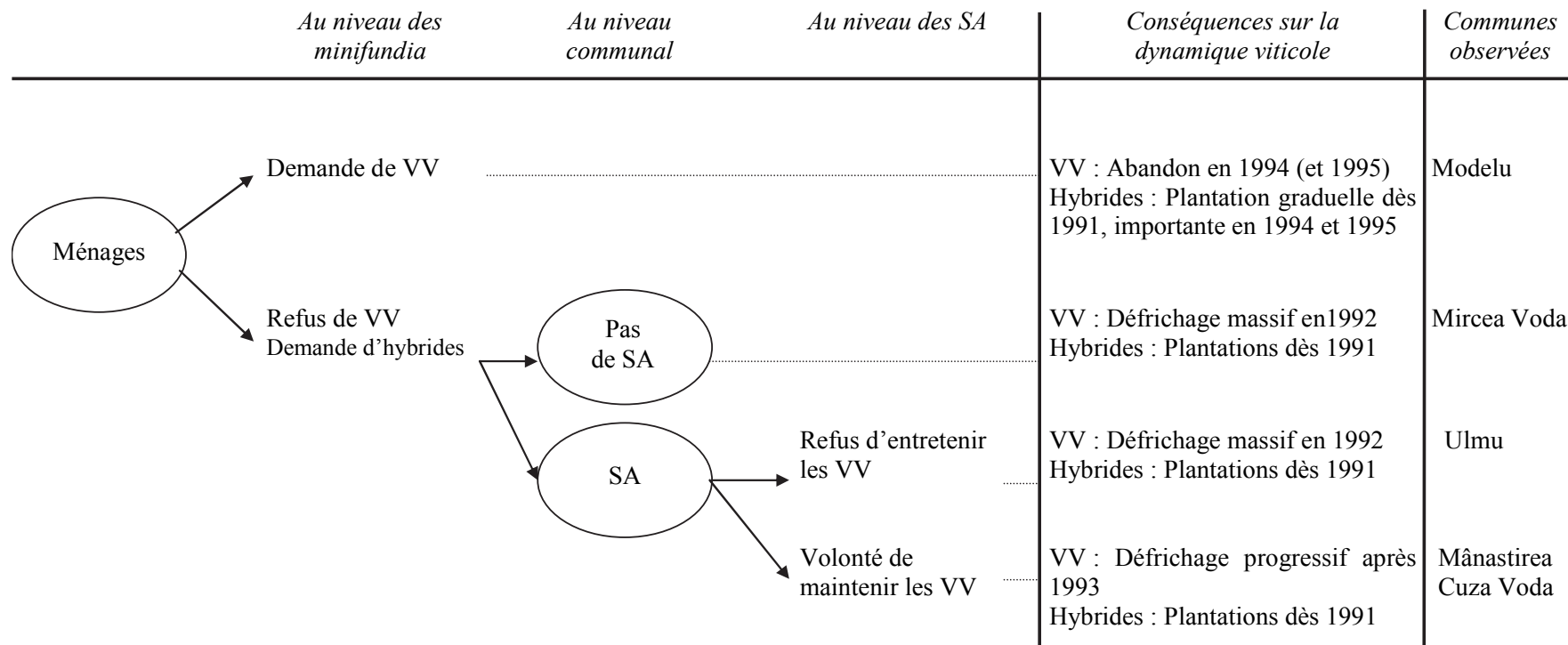
Dans les communes ayant refusé d'emblée la culture des *Vitis vinifera*, des ingénieurs avaient sensibilisé les minifundistes à ces aspects.

On notera que trois années correspondent, sur le plan technique de l'entretien des vignes, au laps de temps nécessaire aux foyers de maladies pour prendre une tournure incontrôlable. Cinq années correspondent à ces trois années plus deux années d'entretien par des intermédiaires qualifiés et préparés au niveau d'exigence de la vigne VV avant d'être remises à des minifundistes.

De facto, le département de Calarasi nous dévoile le processus d'apprentissage d'une catégorie d'acteurs - les minifundistes-, au caractère exigeant de la vigne VV, qu'ils n'avaient jusque là jamais côtoyée.

Ainsi, dans les communes où les bénéficiaires de terres ont souhaité, lors de la restitution des terres en 1991-1992, avoir accès à un lopin de vignes (cas de la commune de Modelu), les vignes *Vitis vinifera* ont pu être conservés pendant deux années (de 1991 à 1993 généralement), au bout desquelles, des foyers de maladies s'étant développés de manière irréversible et les rendements étant devenus irrémédiablement très bas, les vignes ont été arrachées (1994 et 1995).

Figure VIII.3. - Dynamique viticole observée en zone de plaine, dans le département de Calarasi



Dans d'autres communes, les bénéficiaires de terres n'ont pas souhaité bénéficier de vignes des coopératives (CAP), que ce soit du fait du ratio défavorable affecté aux terres viticoles (1 ha de vigne restituée équivalait à deux hectares de terres arables) ou suite à l'avertissement émis par certains acteurs locaux (maire, ingénieurs...) quant au caractère exigeant de la culture de la vigne *V. vinifera*. Dans ces communes où la population n'était pas favorable à *V. vinifera*, l'arrachage des vignes a pu être immédiat, en 1992 (cas des communes de Mircea Voda et Ulmu) ou différé par la présence d'une société agricole et d'un ingénieur à sa tête particulièrement attaché à cette culture (cas de Mânastirea et de Cuza Voda, où les vignes ont été arrachées progressivement après 1993).

3.2.4. - L'héritage en *Vitis vinifera* : une condition nécessaire mais non suffisante

Au regard de la barrière à l'entrée constituée par les frais élevés de mise en place d'une culture de *Vitis vinifera*, nous avons émis l'hypothèse que la dotation initiale en *Vitis vinifera* pouvait être la variable déterminante de sa culture par les agents économiques, dans une optique patrimoniale.

L'exemple du département de Calarasi démontre que la dotation initiale en *Vitis vinifera* par les ménages n'est pas une condition suffisante à l'entretien et au maintien en culture de cette vigne.

Il apparaît que le caractère "exigeant" de la variété *Vitis vinifera* a conduit l'ensemble des acteurs de Calarasi, même les plus déterminés (responsables de sociétés agricoles et individuels), à abandonner la culture dans les 5 années ayant suivi l'héritage de ces vignes. Tout se passe comme si, les minifundistes de Calarasi étaient des agents économiques parfaitement rationnels, du point de vue de l'approche économique classique : entre hybrides et VV, ils ont fait le choix de la culture la plus rentable d'un point de vue économique (au regard de la marge brute dégagée et du niveau de trésorerie nécessaire, comme nous l'avons vu plus haut) soit immédiatement lors de la distribution des terres (en 1991), soit après une courte phase d'apprentissage de trois années. Le passage par une étape de culture de *Vitis vinifera* apparaît sous la perspective évolutionniste comme une étape d'essai, soldée par un échec après trois années, et suivie immédiatement par l'emprunt de la trajectoire "rationnelle", *i.e.* celle de la culture d'hybrides.

Relativement à la place des facteurs inertiels pour expliquer le comportement des minifundistes à *Vitis vinifera*, l'étude du département de Calarasi montre que si l'héritage de vignes *Vitis Vinifera* est une condition nécessaire à leur culture par les minifundistes, il ne s'agit pas d'une condition suffisante. Le témoignage des minifundistes montre que l'engagement dans la trajectoire *Vitis vinifera* requiert d'autres éléments, comme l'existence de connaissances spécifiques relatives à la culture de la plante, pour ne pas laisser se développer les foyers de maladie. En plus de l'exigence économique de la variété *Vitis vinifera*, les agents économiques de Calarasi soulignent l'existence d'exigences techniques, d'un savoir-faire dont ils ne sont pas détenteurs.

Le rôle des facteurs inertiels, dont l'importance en économie de transition a été mis en évidence par Andreff (1996c, 1998, 2003a, 2007a), apparaît donc ici comme fondamental.

Nous proposons par la suite de conditionner notre hypothèse patrimoniale à l'existence de facteurs inertiels.

3.3. - Autres facteurs inertiels

3.3.1. - Une hypothèse de valorisation patrimoniale précisée

Nous reformulons notre hypothèse ainsi : les exploitations héritant des vignes *Vitis vinifera* les cultivent, moyennant l'existence d'un certain nombre de facteurs, dont en particulier un savoir-faire approprié, et ce, malgré des coûts d'entretien annuels élevés, en vue de limiter la dégradation de leur capital. Il existe des régions à "savoir-faire" et des régions sans savoir-faire.

Pour progresser dans notre démonstration, nous assimilons l'existence des savoir-faire viticoles à leur localisation dans des aires de production traditionnelles ; nous allons vérifier que c'est dans ces régions que l'on trouve principalement les minifundia à *Vitis vinifera*. En Roumanie, les plantations de vignes *Vitis vinifera* font l'objet d'autorisations préalables, en conformité avec un zonage des aires favorables. Sous le communisme, les zones de plantation ont été largement étendues, ce qui explique la nouveauté pour certaines régions de la culture des vignes *Vitis vinifera* et du manque de savoir-faire.

Nous proposons de positionner les zones à dominante de *Vitis vinifera* (figure VIII.4) sur la carte des régions viticoles (figure VIII.5).

Pour réaliser la figure VIII.4, nous avons utilisé la base de données produite par le projet roumain "Relansin", dont l'accès nous a été permis par le responsable du projet, Dr. Emil Ionescu²²⁵. Celle-ci contient le montant des surfaces viticoles (hybrides et VV) par commune et par catégorie d'acteurs : propriétaires privés (exploitations individuelles, associations familiales, sociétés agricoles, autres) et Etat (sociétés commerciales, unités de recherche, conseils locaux et autres). Les données ont été collectées à partir d'un questionnaire distribué aux organisations départementales de consultance agricole (OJCA), qui ont ensuite mobilisé leurs relais dans les communes (les centres locaux de consultance agricoles ou CLCA) pour obtenir des données désagrégées.

Sur les 42 départements de Roumanie, seuls 10 n'ont pas répondu au questionnaire. Sur la carte, ces zones, pour lesquelles nous n'avons pas de données, apparaissent en rose²²⁶.

3.3.2. - La dimension régionale des trajectoires viticoles

Nous avons réalisé la figure VIII.4 à l'aide de l'indicateur : surface de VV détenue par le secteur privé, pondérée par la surface viticole totale (hybrides et VV) privée.

Dans la base de données, la surface viticole privée comprend les surfaces détenues par les exploitations individuelles, les associations familiales, les sociétés agricoles et une catégorie "autres". Nous aurions donc pu choisir de cartographier la surface détenue par les exploitations individuelles, catégorie plus proche de celle des minifundia, qui sont les unités que nous cherchons justement à caractériser ici et qui n'apparaissent pas dans la base de données. Cependant, au cours de nos essais de cartographie, nous avons pu constater que les deux cartes (représentant respectivement la surface privée totale et la surface détenue par les exploitations individuelles) sont quasi similaires, avec des contrastes légèrement plus marqués pour la première, du fait de la prise en compte des associations et sociétés, détentrices de *Vitis*

²²⁵ Nous lui sommes très reconnaissants, autant pour son appui scientifique que pour sa gentillesse et son ouverture à collaboration.

²²⁶ Il s'agit, par ordre alphabétique, des départements de Brasov, Buzau, Covasna, Dambovita, Harghita, Iasi, Mures, Salaj, Sibiu, Suceava.

vinifera. C'est pourquoi, nous avons finalement retenu la cartographie de la surface privée totale (cf. figure VIII.4).

Afin de rendre la carte lisible, nous avons exclu les communes à faible surface de vignes. Seules les communes ayant plus de 40 ha de vignes ont été prises en compte dans le calcul de la pondération des *Vitis vinifera* par rapport aux surfaces viticoles totales privées.

Nous avons consigné sur la carte, à l'aide de vignettes, les aires consacrées par la législation roumaine comme propices à la vigne *Vitis vinifera*, en distinguant les zones à tradition (points jaunes) de celles plus récemment introduites (points noirs)²²⁷. Le lecteur intéressé trouvera en annexe VII.11, la carte des régions et centres viticoles roumains, tels que présentée par Oslobeanu, Macici, Georgescu et Stoian (1991).

La cartographie nous permet finalement d'observer *grosso modo* trois types de zones distinctes.

Les zones à dominante d'hybrides (en vert foncé) correspondent aux zones de plaine, et de basses collines, et sont le plus souvent situées en dehors des régions viticoles traditionnelles.

Les zones brunes, à dominante de *Vitis vinifera*, se superposent avec les centres viticoles, traditionnels, à l'exemple de l'arc collinaire subcarpathique de Dealul Mare-Dealul Buzaului-Cotesti-Odobesti-Panciu, des collines de Moldavie (vignobles de Dealurile bujorului et de Husi), du vignoble de Murfatlar, situé au bord de la mer noire, ou du vignoble de Tarnave, en Transylvanie.

Enfin, les zones en vert-clair présentent des zones mixtes ; il s'agit soit de zones de transition entre les aires à hybrides et à *Vitis vinifera* (la délimitation des centres viticoles ne se superposant pas totalement avec le découpage administratif), soit d'aires traditionnelles mais isolées. Elles sont en nombre très réduit.

L'étude attentive de la figure VIII.4 montre que toutes les zones correspondant à des centres viticoles ne se caractérisent pas toutes par une dominante en *Vitis vinifera*. C'est le cas, très évident, dans la plaine du sud ; les vignes *Vitis vinifera* y sont cultivées par les fermes d'Etat mais pas par les exploitants individuels. On retrouve cette situation, mais de manière moins étendue, sur le plateau de Dobroudja, en Moldavie et dans les collines de Maramures. Ainsi le zonage viticole, défini par la législation roumaine, et son caractère traditionnel (défini par son ancienneté) n'implique pas l'existence de minifundia à *Vitis vinifera*.

Par contre, les zones à dominante de *Vitis vinifera* correspondent toutes à des centres viticoles. Elles sont plus présentes dans les centres identifiés comme étant à tradition (environ quatre-vingt communes) que dans les autres centres viticoles (une cinquantaine de communes).

Notre hypothèse sur l'existence de régions à "savoir-faire" où dominant les *Vitis vinifera* et de régions "sans-savoir faire" où dominant les vignes hybrides se confirme donc. Il existe une différenciation spatiale nette entre les aires de présence des minifundia à VV et celles des minifundia à hybrides. Les zones à "savoir-faire" apparaissent cependant ne pas se superposer exactement avec les centres viticoles, qu'ils soient traditionnels ou non. Les zones à "savoir-faire" sont une sous-division spatiale des centres viticoles. Seule une analyse sociologique, qui dépasse notre cadre d'analyse, pourrait permettre d'en comprendre les contours et répondre à la question suivante : "pourquoi dans certaines zones consacrées comme propices à

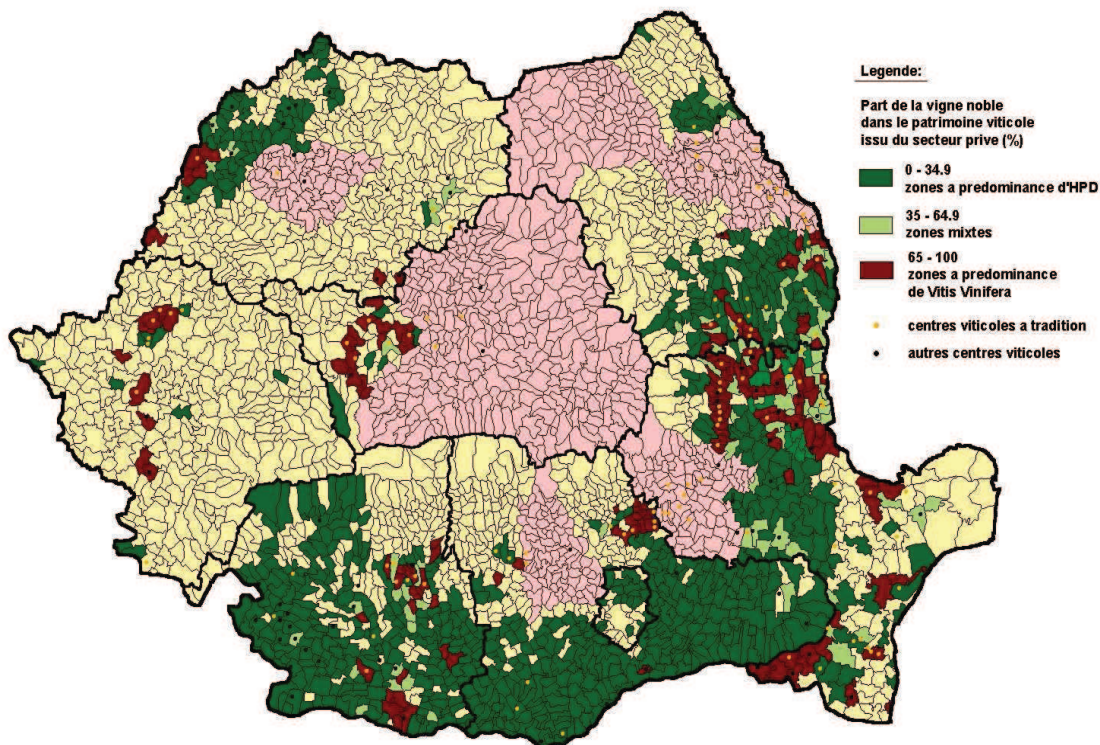
²²⁷ Cette distinction a pu être effectuée grâce à l'appui des spécialistes de la chaire de viticulture de l'Université des sciences agronomiques et des sciences vétérinaires de Bucarest, qui ont assisté à la politique communiste d'extension des aires viticoles.

la viticulture de qualité par la législation roumaine, et pas dans d'autres, existe-t-il un savoir-faire populaire *Vitis vinifera* ?". En guise de pistes, une telle étude pourrait s'intéresser à l'existence d'une culture familiale viticole ante-communiste, à la propagation de nouvelles techniques dans les coopératives agricoles de production, etc.

En conclusion, notre analyse permet de valider l'hypothèse patrimoniale suivante : "les exploitations héritant des vignes *Vitis vinifera* les cultivent, moyennant l'existence d'un certain nombre de facteurs, dont en particulier un savoir-faire approprié, et ce, malgré des coûts d'entretien annuels élevés, en vue de limiter la dégradation de leur capital. Il existe des régions sans savoir-faire et des régions à "savoir-faire", sous-découpages des zones viticoles consacrées".

Dans les régions "à savoir-faire", les minifundia ont non seulement bénéficié d'une "dotation initiale" en *Vitis vinifera*, mais sont également caractérisées par des routines de production relatives à la culture de la vigne *Vitis vinifera* : le mode de conduite et l'entretien (les différentes tailles, l'identification des maladies, parasites et adventices), l'application des traitements adéquats, la vinification, etc.

Figure VIII.4. - Caractérisation des zones viticoles selon leur dominante en vignes, hybrides ou nobles



Source : Elaboration par Valérie Ciolos-Villemin, à partir des données du projet Relansin (2001)

Figure VIII.5. - Régions et centres viticoles roumains



Nos enquêtes, réalisées dans les deux types d'aires, respectivement à dominante en *Vitis vinifera* et à dominante en hybrides, dans certaines communes des départements de Alba, Calarasi, Constanta, Prahova, Salaj, Vrancea et Tulcea, nous ont permis de détecter d'autres aspects de l'attachement des minifundia à la culture de *Vitis vinifera*.

La première est relative aux routines de consommation. Il s'avère que les préférences gustatives des minifundistes à VV s'orientent exclusivement vers les vins nobles tandis que les minifundistes à hybrides préfèrent le goût très prononcé des hybrides (foxé, selon les spécialistes), à l'exemple de celui de fraise ("capsunica") de certains cépages hybrides.

Les normes de goût sont différentes. Ce qui relève du bon goût pour la première catégorie, l'est de mauvais pour la seconde et vice-versa. Les minifundistes à hybrides n'aiment pas ainsi l'aspect râpeux et astringent du vin, conféré par les tanins ; ils optent davantage pour des vins légers et fruités. On retrouve ces préférences gustatives dans les pays où les vins d'hybrides sont encore consommés de façon importante, comme l'Uruguay ou l'Ethiopie, à l'inverse des pays de l'Union européenne d'avant l'élargissement (UE-15).

Dans une moindre mesure, l'existence d'une épargne résiduelle des ménages pourrait également expliquer la pérennité de la culture de *Vitis vinifera* dans les zones traditionnelles. En effet, ces dernières sont la plupart situées dans des zones collinaires, dont certaines peu ou pas affectées, sous le communisme, par la collectivisation et les prélèvements des ressources par l'Etat. A ce titre, ces zones traditionnelles pourraient bénéficier de la richesse résiduelle issue de la période socialiste, alors que le prix du raisin était fixé à trois fois plus que celui du blé (aujourd'hui, le rapport est de 1 à 1, voire 2, en faveur du blé).

Ces héritages du passé constituent les contraintes qui déterminent, dans une perspective évolutionniste, les choix et les trajectoires des exploitations minifundia à *Vitis vinifera* versus hybrides producteurs directs.

A côté des minifundia VV coexistent des exploitations familiales, dont nous allons étudier les comportements ci-dessous.

3.4. - Les exploitations viticoles familiales à *Vitis vinifera*

Si les minifundia VV, présentées et modélisées auparavant, sont orientées totalement vers l'autoconsommation, il existe en réalité un gradient d'exploitations, du minifundia à l'exploitation familiale 100 % marchande, en passant par l'écoulement sur le marché de "surplus" de quantités variant au gré des opportunités.

Pour faciliter l'approche de cette diversité organisationnelle nous avons souhaité la réalisation d'un diagnostic agraire dans le département viticole de Vrancea, comprenant une soixantaine d'enquêtes d'exploitations et la modélisation de systèmes de production (Charpentier & Leveder, 2001a, 2001b).

Nous avons retravaillé ces données sous l'angle viticole et sur la base des enquêtes réalisées dans d'autres départements (Alba, Constanta, Prahova, Tulcea). C'est ainsi que nous avons identifié les systèmes viticoles suivants :

- les systèmes de production familiale marchande en culture attelée lourde (cheval) ;
- les systèmes de production familiale marchande motorisée avec deux sous-systèmes selon que le tracteur est en propriété de l'exploitation ou qu'il est contracté, sous la forme de prestation de services.

Orientées vers les marchés, ces exploitations cultivent toutes la variété de vigne *Vitis vinifera*.

La description détaillée de ces systèmes production fait l'objet du paragraphe suivant ; il sera suivi d'une étude comparée des indicateurs techniques et économiques.

3.4.1. - Description comparée des systèmes de production viticoles familiaux marchands

Le système de production viticole familial marchand en culture attelée lourde (cheval) fonctionne selon la même logique que celui des minifundia *Vitis vinifera*, avec la différence que les surplus en vin sont écoulés sur les marchés, au gré des opportunités. Le système de culture qui lui est associé et que nous appellerons désormais "SC cheval" est plus intensif que celui de SC Minifundia VV, avec un nombre plus grand de traitements mais aussi, par conséquent, un rendement supérieur (6 tonnes / ha au lieu de 4 tonnes /ha). L'utilisation du cheval pour la culture de la vigne mais aussi du maïs, présent en moyenne sur les deux tiers des surfaces totales de l'exploitation, limite les surfaces viticoles exploitées à 2 ha maximum. La famille présente au sein de l'exploitation couvre les besoins de main d'œuvre moyennant la mobilisation de la famille élargie pour les périodes de pointe (la vendange et éventuellement, les tailles). Ce type d'exploitation comprend des surfaces viticoles allant de 0,25 à 1,5 ha. Au-deçà de 0,25 ha, nous nous situons dans un schéma d'autoconsommation stricte, tel que décrit dans le paragraphe précédent. Au-delà, la main d'œuvre familiale n'est plus suffisante.

Le système de production familiale marchande motorisée (SC tracteur) s'étend sur des surfaces viticoles supérieures à 1 ha et nécessite le recours à de la main d'œuvre extérieure, engagée de manière ponctuelle (les journaliers ou *zileri*). Leur orientation est prioritairement marchande. La production y est plus intensive ; les rendements atteignent en moyenne 8,6 t/ha. Les coûts de production diffèrent selon que l'exploitation possède un tracteur (nous désignerons le système de culture "SC tracteur propre") ou qu'elle recourt à de la prestation de services (SC tracteur service), c'est-à-dire qu'elle loue l'intervention d'un tracteur viticole

et de son chauffeur pour chaque opération culturale (labour, sarclage, etc.). Les exploitations possédant un tracteur propre ont en général une surface viticole supérieure à 3 ha (si les tracteurs ont été acquis d'occasion ou avec de l'aide financière), voire 6 ha (pour un achat neuf). Le seuil supérieur limite cultivé par tracteur se situe autour de 16-20 ha.

Les plantations de ces systèmes sont toutes semblables à celles décrites pour les minifundia. Héritées du communisme, la densité est de 3 200 pieds par hectare en tenant compte des ceps qui n'ont pas été remplacés.

Leur conduite est semblable, à l'exception des traitements, plus nombreux : 5 en moyenne pour le SC cheval et 7 pour les SC tracteur. En plus des produits de lutte contre le mildiou et l'oïdium, on relève l'utilisation d'insecticides ainsi que de produits systémiques (cf. les détails des traitements aux tableaux 1 des annexes VIII.21 et VIII.22). Le SC tracteur se caractérise par des traitements élaborés qui prévoient une alternance de produits de contacts et de produits systémiques, dont la composition est modifiée à chaque traitement, afin d'éviter les résistances.

La vinification est opérée sur l'exploitation tandis que le marc est distillé dans des locaux communaux spécialement aménagés. Le système de transformation (ST) de l'exploitation familiale motorisée se distingue des autres ST par l'utilisation d'eau lessiveuse pour laver les tonneaux ainsi que de bentonite²²⁸ pour clarifier les vins. Une partie du personnel engagé pour les vendanges pendant la journée est mobilisé en soirée pour presser le raisin cueilli le jour-même.

Nous allons analyser les indicateurs économiques associés aux systèmes de culture SC cheval, SC tracteur service et SC tracteur service, présentés ci-dessus, avant de passer ensuite aux systèmes de transformation, puis aux deux systèmes combinés.

3.4.2. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des systèmes de culture

Les calculs ainsi que les choix techniques sont détaillés en annexes VIII.21 et VIII.22. Le tableau VIII.9 ci-après synthétise les indicateurs des trois systèmes de culture.

Tableau VIII.9. - **Indicateurs économiques des systèmes de culture viticoles de semi-subsistance et marchands** (en milliers de ROL par ha)

	SC cheval	SC tracteur service	SC tracteur propre
Rendement (kg/ha)	6 000	8 600	8 600
Prix du raisin (ROL/kg)	2 500	3 000	3 000
(1) Produit brut	15 000	25 800	25 800
(2) Consommations intermédiaires	5 902	14 099	11 324
(3) Valeur ajoutée brute [(1)-(2)]	9 098	11 701	14 476
(4) Main d'œuvre extérieure	0	4 200	4 200
(5) Marge brute [(3)-(4)]	9 098	7 501	10 276
(6) Amortissements	8 848	7 789	8 336
(7) Marge nette [(5)-(6)]	+ 250	- 288	+ 1 940

²²⁸ La bentonite est une argile qui attire les impuretés en suspension dans le vin, les "coagule" et vient se déposer au fond de la cuve, laissant le vin clair et exempt de dépôts ultérieurs.

Le prix de valorisation du raisin du SC cheval est légèrement inférieur à celui des minifundia VV – qui, rappelons-le, auto-consomment l'intégralité de leur production et donc sont exemptés des coûts de transport du marché à l'exploitation. Les surplus sont le plus souvent écoulés par troc de raisins avec d'autres produits (par exemple, pommes de terre, blé) mais surtout par ventes du vin. Dans les zones viticoles réputées (à l'exemple des régions de Vrancea ou de Dealul Mare), il arrive que des urbains viennent chercher du vin en vrac, que ce soit pour leur consommation propre, ou que ce soit pour un événement, tel une noce (environ 200 l).

SC tracteur produit un raisin de meilleure qualité, valorisé à un prix supérieur.

Pour SC cheval, les consommations intermédiaires (CI) comprennent : les substances de traitement, les consommables nécessaires au liage et à la récolte, le manche de la houe et l'entretien du cheval. Pour SC tracteur, les CI incluent les éléments ci-dessus, avec des postes plus volumineux pour les traitements et les consommables. L'entretien du cheval est remplacé par la location des services motorisés dans le cas de SC Tracteur service ou par l'entretien du tracteur dans le cas de SC Tracteur propre (essence, huile, pneus et réparations capitales).

Alors que la main d'œuvre familiale élargie est mobilisée dans le SC Cheval, des saisonniers interviennent dans SC tracteur, à raison d'environ 70 journées de travail par hectare.

L'amortissement du SC cheval comprend celui de la plantation viticoles, le cheval ainsi que les outils qui lui sont associés, à l'identique de SC Minifundia VV. Outre la plantation, le SC tracteur comprend, le petit matériel et le tracteur dans le cas d'une acquisition propre.

Les calculs effectués révèlent des marges brutes positives pour SC cheval et SC tracteur propre, et très faiblement négatives, pour SC Tracteur location.

Ceci signifie que l'exploitant n'est pas systématiquement obligé d'entamer son capital (via les amortissements), comme c'est le cas des SC sociétés privées. Cependant, ces marges sont trop faibles pour assurer un revenu à l'exploitant. Dans le cas le plus favorable, celui de SC tracteur propre, la marge nette annuelle dégagée par hectare est l'équivalent de 62 % d'un salaire mensuel moyen²²⁹. Le travail de 20 ha, surface maximale pouvant être travaillée par un tracteur, permet de dégager une marge nette équivalent à une année de salaire moyen. Ce revenu serait convenable s'il ne fallait y décompter les différentes charges ainsi que comptabiliser un salarié supplémentaire, au moins à temps partiel.

L'analyse de la marge brute des deux sous-systèmes "Tracteur" montre qu'il est beaucoup plus avantageux de posséder son propre outil de production (le tracteur) que de recourir à sa location ponctuelle. Le choix d'un système ou d'un autre repose essentiellement, non pas sur l'accès au foncier (beaucoup de terres n'étant pas travaillées) mais sur la disponibilité de liquidités (ressources propres ou crédits) en vue d'acheter un tracteur.

Ces résultats sont valables au regard d'un prix plutôt favorable du raisin, de 2°500 pour SC Cheval ; et 3 000 lei/kg pour SC Tracteur. La figure VIII.6 ci-après permet de calculer les niveaux de prix permettant de couvrir les différentes charges : consommations intermédiaires, main d'œuvre extérieure et amortissement.

SC Cheval présente les plus petits coûts du kg de raisin : 2 459 ROL, face à 3 033 et 2 783 ROL pour SC Tracteur, service et propre respectivement.

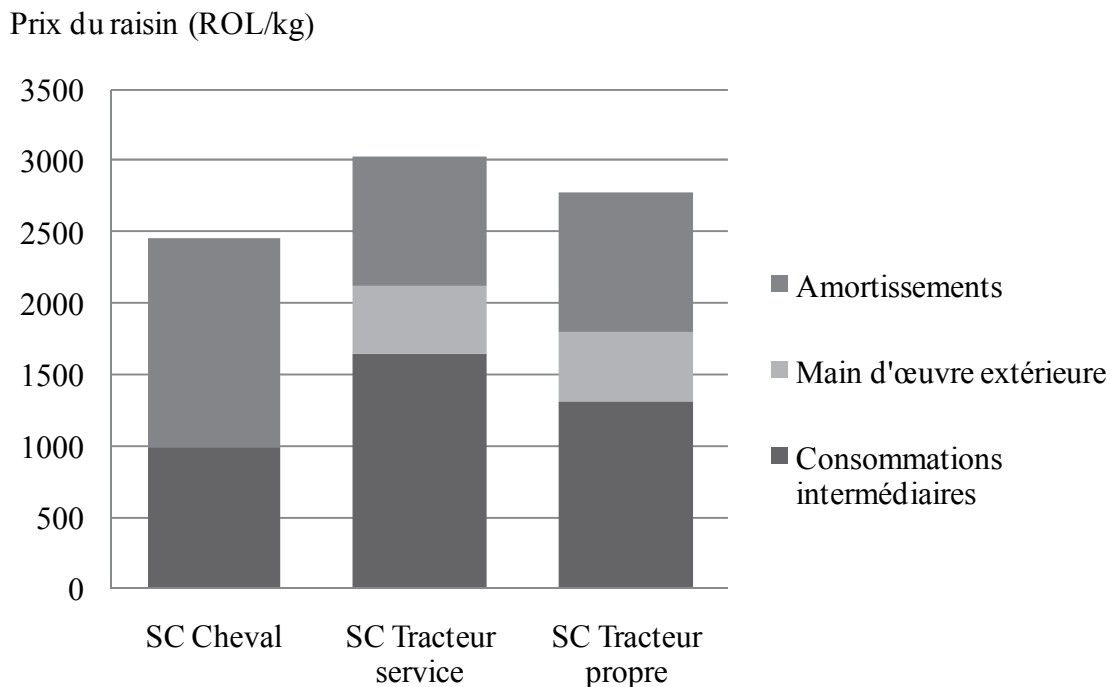
Les prix d'acquisition du raisin par la principale entreprise de Vrancea, SC Vincon, était de 1 800 ROL/kg. A ce prix, SC Cheval pouvait se permettre de vendre quelques centaines de kilogrammes, pour acquérir des liquidités si besoin ; un prix compris entre 984 et 2 459 lei lui

²²⁹ Rappelons que le salaire moyen net est de 3 120 000 ROL, le salaire minimum de subsistance, de 950 000 ROL et le salaire minimum net de l'économie est d'environ 1 160 000 ROL.

permettait de couvrir le coût des consommations intermédiaires, ainsi qu'un peu d'amortissement (nous sommes encore dans une logique de non-couverture obligatoire des amortissements, et donc de décapitalisation).

Par contre, à un prix de vente de 1 800 ROL, le système d'exploitation motorisé ne couvre pas ses charges incompressibles (consommations intermédiaires et main d'œuvre), ou à peine, dans le cas où l'exploitation possède son propre tracteur.

Figure VIII.6. - Couverture des coûts de production (par hectare) en fonction du prix du raisin, selon les systèmes de culture, cheval et tracteur.



En conclusions de ce paragraphe, les calculs effectués sur le seul système de culture, révèlent qu'aucune exploitation familiale (qu'il s'agisse d'une exploitation en culture attelée lourde ou mécanisée) ne peut assurer sa pérennité avec la vente du raisin.

Même si la marge nette d'une exploitation détenant un tracteur système motorisé est la plus favorable des trois systèmes de culture, elle ne permet pas de faire vivre le chef d'exploitation. Le faible niveau de prix d'acquisition du raisin explique l'impossibilité pour une exploitation de se limiter à la production de raisin : l'intégration à l'opération de vinification est incontournable.

Nous nous intéressons ci-après au calcul des marges nettes de la vinification.

3.4.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des systèmes de transformation

Les calculs relatifs au système de transformation (vinification et distillation) des SC Cheval et SC Tracteur, sont présentés dans le tableau VIII.10 ci-après et détaillés en annexe VIII.23.

Les consommables nécessaires à la vinification ainsi que les dépenses d'entretien comprennent : le soufre, mais aussi la soude et la bentonite pour SC Tracteur, le remplacement du fond des tonneaux et les réparations (1 fois tous les dix ans) ainsi que les petites pièces des presses (cf. les tableaux 1 et 2). La quantité de tonneaux nécessaires a été

ajustée aux rendements moyen du système de culture plus une marge de 15 % afin d'assurer le transvasement du vin dans des tonneaux de plus petite taille pour éviter l'oxydation qui se produit inévitablement dans des tonneaux à moitié pleins (tableau 3).

L'amortissement couvre le coût du renouvellement des cuves en sapin, des tonneaux en chêne ainsi que des presses (tableau 2).

La main d'œuvre extérieure, saisonnière, réalise le lavage des tonneaux, la presse des raisins, ainsi que le soutirage, à raison de 1,5 personnes par tonne de raisins vinifiés.

La distillation est réalisée par un opérateur communal. Sa rémunération comprend une partie en nature (repas, bois de chauffage et un pourcentage de la *tsuica* produite) ainsi que 280 000 ROL par tonne de raisin transformé (cf. tableau 4). L'amortissement concerne les cuves de stockage du marc ainsi que les tonneaux de stockage de la *tsuica* nécessaires à l'obtention respectivement de 480 et 688 l de *tsuica* pour les SC Cheval et SC Tracteur (tableau 5).

Tableau VIII.10. - **Indicateurs économiques des systèmes de transformation des exploitations familiales avec cheval et tracteur (ROL par ha)**

<i>ROL par hectare</i>	ST Cheval <i>3 000 l/ha vin</i> <i>480 l/ha tsuica</i>	ST Tracteur <i>4 300 l/ha vin</i> <i>688 l/ha tsuica</i>
<i>Prix du vin</i>	<i>5 000</i>	<i>6 000</i>
<i>Prix de l'eau de vie (tsuica)</i>	<i>16 000</i>	<i>16 000</i>
Produit brut – vin	15 000 000	25 800 000
Produit brut - eau de vie	7 680 000	11 008 000
(1) Total Produit brut du ST	22 680 000	36 808 000
Acquisition du raisin	15 000 000	25 800 000
Consommations intermédiaires – vinification	315 000	640 000
Consommations intermédiaires - distillation	1 996 000	2 854 000
(2) Total consommations intermédiaires du ST	17 311 000	29 294 000
(3) Valeur ajoutée brute du ST [(1)-(2)]	5 369 000	7 514 000
(4) Main d'œuvre extérieure	720 000	1 040 000
(5) Marge brute du ST [(3)-(4)]	4 649 000	6 474 000
Amortissements – vinification	1 350 000	1 484 000
Amortissements – distillation	310 000	445 000
(6) Total amortissements du ST	1 660 000	1 929 000
(7) Marge nette du ST [(3)-(4)]	+ 2 989 000	+ 4 545 000

La marge nette des systèmes de transformation sont positives de quelques millions de ROL, 3 pour le ST associé au SC cheval et 4,5 pour le ST associé au SC tracteur (soit 96 % et 147 % d'un salaire moyen mensuel); bien davantage que les systèmes de culture, dont les marges nettes vont de moins 0,3 à plus 2 millions de ROL.

La répartition des marges entre les viticulteurs et les vinificateurs, plus favorable à ces premiers qu'à ces derniers, traduit un rapport de force classique au sein de la filière vitivinicole, né d'une forte atomisation des producteurs face à un secteur aval plus concentré (Boussard, 1987, 1992; Bureau, 2007).

L'intégration de la vinification à la viticulture permet de dépasser ces rapports de force pour obtenir des marges nettes plus favorables.

3.4.3. - Analyse des indicateurs cumulés des systèmes de culture et de transformation

Le cumul des marges nettes des systèmes de culture et de transformation (cf. le tableau VIII.11 ci-après) révèle des marges nettes très positives, grâce essentiellement au produit de la distillation des marcs de raisins.

Tableau VIII.11. - **Détail des marges nettes des systèmes de culture et transformation des exploitations familiales marchandes (montants exprimés en ROL pour 1 ha de vignes)**

	Système Cheval	Système Tracteur service	Système Tracteur propre
(1) Marge nette viticole	+ 250	- 288	+ 1 940
(2) Marge nette vinicole	-2 385	- 3 164	- 3 164
(3) Marge nette – distillation	+ 5 374	+7 709	+7 709
Marge nette totale SC et ST [(1)+(2)+(3)]	+ 3 239	+ 4 257	+ 6 485

La marge nette cumulée du SC Cheval s'élève à 104 % d'un salaire moyen mensuel. L'exploitation étant d'une surface maximale de 1,5 ha, cette marge nette ne permet pas d'assurer la pérennité de l'exploitation, qui, de ce fait, suit une trajectoire de décapitalisation contenue. En réalisant la production du raisin et la vinification, l'exploitant "économise" 10,5 millions de ROL²³⁰ sur la somme qu'il aurait du déboursier pour acquérir la même quantité de vin et *tsuica* (soit l'équivalent de 11 mois de salaires de subsistance). La vente des surplus (par exemple 1°500 l de vin et 40 l de *tsuica*) offre le *cash* nécessaire au paiement de l'ensemble des consommations intermédiaires (viticulture, vinification et distillation) et donc assure la réalisation du cycle de production annuel. En cas de non écoulement du surplus, car le marché est fluctuant, l'impact du niveau de dépenses (8,2 millions de ROL) est minimalisé par le choix d'une conduite quasi-extensive des cultures.

Le SC Tracteur assure un meilleur revenu lorsque le tracteur est propriété de l'exploitation. Dans ce cas, la marge nette cumulée équivaut à deux salaires moyens nets mensuels par hectare cultivé. Un revenu équivalent au salaire moyen net peut ainsi être assuré au chef d'exploitation pour des surfaces viticoles supérieures à 6 ha et un revenu équivalent au salaire minimal, à partir de 2 ha. Ces calculs correspondent avec nos observations de terrain ; les exploitations motorisées ont au minimum 3 ha. 6 ha est également le seuil de rentabilité tel que calculé par l'agence nationale de consultance (ANCA) ; celui qui offre un revenu décent à l'exploitant.

Dans le cas de surfaces cultivées inférieures à 20 ha (surface maximale pouvant être travaillée par tracteur), le tracteur peut être utilisé pour faire de la prestation de service auprès des exploitations n'étant pas motorisées (SC Tracteur location). Ce type d'exploitation assure ainsi une trajectoire pérenne, car permettant le renouvellement de l'outil de production, dont la plantation de vignes *Vitis vinifera*.

Lorsque le tracteur est loué, l'exploitant ne peut cultiver de grandes surfaces, car dépendant d'un tiers pour réaliser les opérations culturales. On constate en moyenne que cette option est adoptée par des exploitations ayant jusque 3 ha. Ce type d'exploitation ne permet pas de dégager ne serait-ce que l'équivalent d'un salaire minimal annuel, à moins que l'amortissement annuel des plantations ne soit pas intégré. Sous cette configuration,

²³⁰ Cette somme correspond à la marge brute à laquelle nous avons ajouté l'amortissement de la plantation (7 238 000 ROL), qui n'est pas effectuée, comme l'atteste leur état *in situ*.

l'exploitation permet d'atteindre un revenu minimal, à partir de 1,2 ha. La pérennité de l'exploitation à long terme n'est cependant pas assurée.

3.5. - Conclusions : les facteurs de différenciation des exploitations familiales

3.5.1. - Les apports des minifundia VV à notre recherche : les facteurs inertiels comme déterminants comportementaux

L'étude des minifundia VV, en comparaison avec les minifundia hybrides, a révélé un comportement économique irrationnel *a priori*, sous l'angle de l'économie agricole classique. Nous avons dû opérer un changement d'angle théorique pour appréhender la réalité de l'existence et persistance des minifundia dans le paysage des exploitations familiales roumaines. L'approche en termes de "facteurs inertiels" nous a apporté une réponse.

Les facteurs inertiels suivants ont un poids déterminant dans le comportement spécifique des minifundia VV : (1) la dotation en facteurs (les vignes *Vitis vinifera*), (2) les routines de production (les savoir-faire), (3) les routines de consommation (préférences gustatives des minifundistes à *Vitis vinifera* pour les vins nobles) et, dans une moindre mesure, (4) la disponibilité d'une épargne résiduelle.

Ces héritages du passé constituent les contraintes qui déterminent, sous une perspective évolutionniste, les choix et les trajectoires des exploitations minifundistes.

La persistance des minifundia VV, lors de cette étude en 2001, mais encore en 2009, montrent que ces facteurs inertiels ont une forte rémanence²³¹.

3.5.2. - Les différents systèmes de culture

En guise de synthèse, nous allons reprendre dans ce paragraphe, l'ensemble des systèmes de culture viticoles que nous avons étudiés dans ce chapitre et qui composent la gamme des unités vitivinicoles familiales. Nous y évoquerons également les SC viticoles privées, même si non familiales, à des fins de comparaison.

Nos enquêtes nous ont permis de distinguer les facteurs structurels déterminants de la différenciation comportementale des unités : la variété des vignes cultivées (*Vitis vinifera* versus hybrides interspécifiques), l'orientation de la production (autoconsommation versus commercialisation), le type de moyen de production (cheval versus tracteur, loué ou en propriété) et enfin, la main d'œuvre mobilisée (familiale versus salariée). Ces facteurs structurels sont repris dans le tableau VIII.12 ci-après, avec les marges brutes dégagées par le système de culture (SC) et celles cumulées avec le système de transformation (ST).

²³¹ Certains auteurs reconnaissent l'influence de facteurs inertiels dans le fonctionnement de l'économie, mais pendant une période limitée à 10 années maximum (Rozelle & Swinnen, 2004)

Tableau VIII.12. - **Typologie des systèmes de culture. Récapitulatif de leurs caractéristiques**

Système de culture viticole	Variétés de vignes cultivées	Orientation de la production	Moyens de production	MO	Marge nette SC 000 ROL/ha	Marge nette totale SC+ST 000 ROL/ha
Minifundia hybrides 0 - 0,2 ha	hybrides	Autoconsommation	Cheval	F	+16°715	+16 065
Minifundia VV 0 - 0,25 ha	<i>Vitis vinifera</i>	Autoconsommation	Cheval	F	-1°564	- 888
Cheval 0,2 -1,5 ha	<i>Vitis vinifera</i>	Autoconsommation et Marché	Cheval	F	+250	+3 239
Tracteur service 1 – 3 ha	<i>Vitis vinifera</i>	Marché	Tracteur (prestation de service)	F s	-288	+4 257
Tracteur propre > 2 ha	<i>Vitis vinifera</i>	Marché	Tracteur (en propriété)	F s	+1 940	+6 485
Sociétés viticoles privées	<i>Vitis vinifera</i>	Marché	Tracteur (en propriété)	S	-7 794	Non

Légende : MO : main d'œuvre ; F : main d'œuvre familiale, S : main d'œuvre salariée, s : main d'œuvre saisonnière.

Source : auteur

Le tableau présente les systèmes de culture, de manière croissante en taille (surface). On relève une corrélation à la taille, pour chacun des facteurs énumérés ci-dessus : au fur et à mesure que la taille augmente, les systèmes de culture passent des hybrides à la VV, de l'autoconsommation à la commercialisation, de la culture attelée à celle motorisée et de la mobilisation familiale à celle salariée.

Les exploitations sont également de plus en plus spécialisées : d'un *ratio* de un tiers de maïs et de deux tiers de vignes pour les minifundia, à 50-50 % pour les exploitations s'ouvrant au marché et pouvant aller jusqu'à 100 % pour les exploitations motorisée, voire les sociétés commerciales privées.

On rejoint les conclusions de Lerman (2004), qui voit dans la taille le principal facteur de différenciation des exploitations : leur orientation vers le marché et leur niveau d'équipement.

3.5.3. - Le poids des différents systèmes de culture

Nous estimons ici l'importance relative de chaque catégorie, à partir des données du recensement général agricole (RGA), réalisé en 2002 (INS, 2004). Il s'agit en effet des données les plus fiables, s'agissant d'un recensement général, et les plus détaillées, les exploitations agricoles individuelles étant différenciées des exploitations ayant un statut juridique. Les données de 2007 résultent d'une extrapolation à partir d'un échantillon (INS, 2007) ; nous les présentons à titre indicatif, pour les catégories où elles sont disponibles. Dans les deux séries statistiques, les unités sont groupées en catégories de surfaces (toutes cultures confondues, *i.e.* les surfaces de l'exploitations et non du système de culture viticole) : inférieures à 0,1 ha, 0,1-0,3 ha, 0,3-0,5 ha, 0,5-1 ha, 1-2 ha, 2-5 ha, 5-10 ha, 10-20 ha, 20-30 ha, 30-50 ha, 50-100 ha, supérieures à 100 ha.

Le tableau VIII.13 ci-dessous présente les différents systèmes de culture, avec les surfaces, le nombre d'unités viticoles et la taille moyenne des exploitations, que nous avons estimés pour chaque catégorie. Les modalités de calcul sont explicitées dans l'encadré VIII.6.

Tableau VIII.13. - **Surfaces viticoles cultivées, nombre d'unités et taille moyenne pour chaque système de culture en 2002 (voire 2007)**

Systèmes de culture viticole	Surface occupée	Nombre d'unités	Taille moyenne
SC Minifundia hybrides	89 548 (2007 : 95 105)	954 489 (2007 : 840 941)	0,09 (2007 : 0,11)
SC Minifundia VV	34 618	158 552	0,22
SC Cheval	4 558	9 708	0,47
SC Tracteur location	1 307	1 244	1,05
SC Tracteur propre	1 784	501	3,56
SC sociétés viticoles privées	40 821	444	91,94
Autres	4 633	387	11,97
Total Vignes à vins ²³²	177 269 (2007 : 172 538)	1 125 325 (2007 : 956 944)	0,16 (2007 : 0,19)

Source : calculs de l'auteur, à partir des données du recensement de 2002 et de l'enquête structurelle de 2007 (INS, 2004, 2007)

Les minifundia hybrides occupent une grande place dans la viticulture roumaine : que ce soit d'un point de vue numérique avec 85 % des unités en 2002 (88 % en 2007), ou du point de vue des surfaces viticoles en production, avec 50 % en 2002 (55 % en 2007). Leur taille moyenne se situe autour de 0,1 ha, comme nous avons pu l'observer au cours de nos enquêtes de terrain.

Les minifundia à *Vitis vinifera* occupent elles-aussi une part importante de la sous-catégorie des acteurs viticoles cultivant des vignes *Vitis vinifera* : 40 % des surfaces destinées à la production de vins nobles et 93 % des unités. Leur taille moyenne est de 0,22 ha, conformément à nos observations qui posaient à 0,25 ha les besoins d'un ménage de taille moyenne.

On compte plus de 9 700 unités viticoles de semi-subsistance, tandis que les unités marchandes sont peu nombreuses : 2 189 dont 1 745 familiales.

Les unités familiales constituent un pôle de micro-exploitations, parmi lesquelles dominant les exploitations de semi-subsistance. Les unités familiales marchandes sont de petite dimension : la taille moyenne des SC Tracteur n'est que de 3,6 ha.

A l'opposé, la taille moyenne des sociétés viticoles privées est par contre de 92 ha.

Ces chiffres illustrent la bi-polarité, non seulement des structures viticoles (très petite *versus* grandes exploitations), mais aussi la bi-polarité de leur nature (familiale *versus* managériale).

²³² Ne sont pas comptabilisées ici ni les surfaces de raisins de table en production, ni les pépinières et porte-greffes.

Encadré VIII.6. - Modalités de calculs du poids des différentes catégories de systèmes de culture

Les chiffres relatifs aux minifundia hybrides correspondant à la catégorie du RGA (2002) "exploitations individuelles" cultivant des vignes à "autres vins" (que nobles). Nous considérons les grandes catégories de surfaces (2 053 ha dans des exploitations supérieures à 10 ha) comme des erreurs d'attribution, à l'exemple des associations familiales auxquelles sont rattachées juridiquement l'ensemble des terres des exploitations individuelles, même si une partie est encore exploitée par ces dernières.

L'estimation du poids des exploitations familiales *Vitis vinifera* est rendue délicate par les catégories de surfaces présentées par les statistiques. Ainsi les minifundia VV ont-elles des surfaces (toutes cultures confondues) comprises entre 2 et 3 ha selon nos enquêtes. Or les statistiques présentent les catégories 1-2 et 2-5 ha. Nous avons finalement choisi d'approximer les minifundia par la catégorie des "exploitations individuelles produisant des vins nobles" comprises entre 0 et 5 ha, afin de ne pas négliger l'important pôle compris entre 2-3 ha. La surface moyenne viticole détenue par cet ensemble est de 0,22 ha ; elle correspond à la satisfaction des besoins d'autoconsommation d'une famille, que nous avons estimée à 0,25 ha.

SC Cheval a été associé à la catégorie des "exploitations individuelles cultivant des vins nobles" comprises entre 5 et 10 ha, celles-ci détenant une surface viticole moyenne de 0,47 ha. Cette catégorie est sous-estimée car amputée du pôle des exploitations de 3 à 5 ha.

L'estimation du poids de SC Tracteur location correspond à la catégorie des "exploitations individuelles détenant des vignes à production de vins nobles" dont les surfaces sont comprises entre 10 et 20 ha. La surface viticole moyenne est de 1,05 ha et donc ne justifie pas l'achat d'un tracteur viticole, ce qui n'exclut pas que les exploitations détiennent un tracteur pour les autres cultures.

Les caractéristiques de SC Tracteur propre ont été extraites de la catégorie des "exploitations individuelles cultivant des vignes à vins nobles" sur des surfaces supérieures à 20 ha.

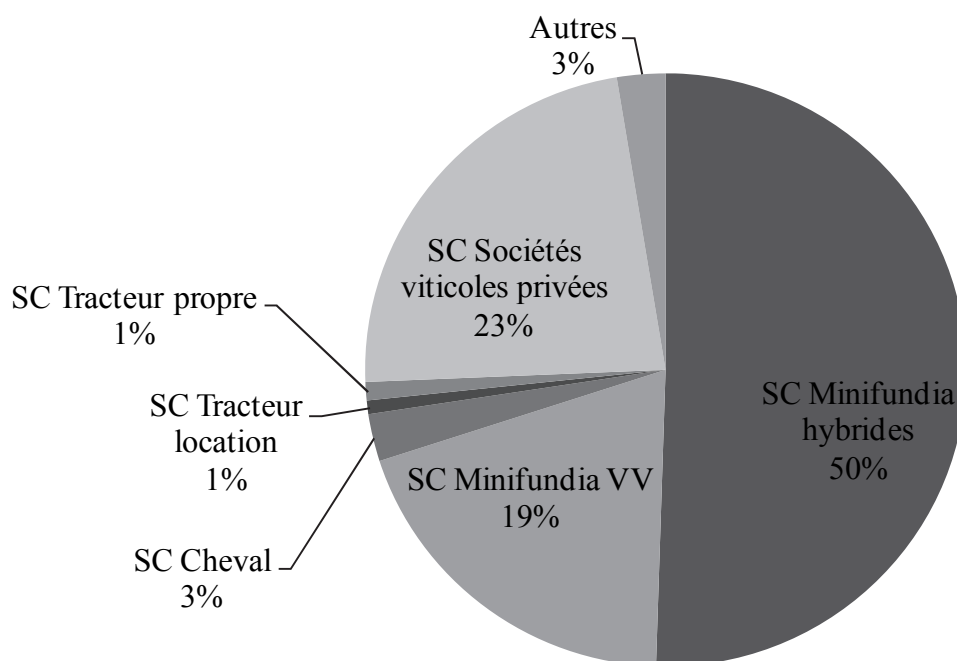
Les SC Sociétés viticoles privées ont été associées à la catégorie "unités ayant un statut juridique et cultivant des vignes à vins nobles", d'une surface supérieure à 2 ha.

La catégorie "Autres" correspond aux catégories statistiques qui ne recourent pas notre typologie :

- les unités ayant un statut juridique cultivant des vignes à vins nobles (27 ha), d'une surface inférieure à 2 ha. Il s'agit sans doute de sociétés juridiques devenues inactives ;
- les unités ayant un statut juridique cultivant des vignes à vins autres (4 606 ha). Il peut s'agir d'erreurs d'attribution : des vignes hybrides cultivées en réalité par des exploitations individuelles. Il peut également s'agir des vignes hybrides anciennement cultivées pour expérimentation par les coopératives agricoles de production et héritées par les unités juridiques.

La répartition de la surface destinée à la production de vins nobles et hybrides montre le poids écrasant occupé par les minifundia : 69 % du vignoble roumain entre dans des filières très courtes d'autoconsommation (cf. la figure VIII.7 ci-après). Seul un quart du vignoble est intégré dans le marché. Ces chiffres montrent la grande erreur, répétée dans la plupart des études relatives au secteur viticole d'avant 2002, de ne comprendre par secteur viticole, que la partie marchande de la production ; cette attitude revient à ignorer plus des deux-tiers du vignoble.

Figure VIII.7. - Répartition des surfaces viticoles selon les systèmes de culture



4. - Conclusions du chapitre VIII : les trajectoires familiales

Les principales trajectoires familiales sont tout d'abord identifiées (première partie), caractérisées par leurs modalités comportementales (seconde partie), puis par les déterminantes clefs comportementales (troisième partie). En quatrième partie, chaque catégorie de trajectoire est reprise et détaillée. Les bifurcations entre les trajectoires catégorielles sont abordées en dernière partie.

Nos observations et calculs décrits précédemment seront enrichis par les apports de la littérature.

4.1. - Les principales trajectoires des unités familiales

Nous reprenons ici les systèmes de production vitivinicoles (cf. le tableau VIII.14 ci-après), afin d'analyser leur dynamique et caractériser leur trajectoire.

Les **minifundia à hybrides** dégagent une marge nette totale très positive (plus de 16 millions de ROL). Cet indicateur ne peut être relié au profit car ces unités sont orientées vers l'autoconsommation. Il indique cependant que la pérennité du système de culture et de vinification est assurée. Les minifundia à hybrides suivent une **trajectoire de reproduction simple** de l'unité familiale. La rusticité de la vigne hybride assure une production abondante, ainsi qu'un entretien et renouvellement aisés de la plantation. Les besoins en intrants peuvent être compressés, de même que les besoins en trésorerie.

Tableau VIII.14. - **Caractérisation des trajectoires des système d'exploitations vitivinicoles** (marges nettes exprimées en milliers ROL pour 1 ha de vignes, surfaces en ha)

	Système minifundia hybride	Système minifundia VV	Système Cheval	Système Tracteur service	Système Tracteur propre
(1) Marge nette viticole	+ 16 715	- 1 564	+ 250	- 288	+ 1 940
(2) Marge nette vinicole et distillation	- 650	+ 676	+ 2 989	+ 4 545	+ 4 545
Marge nette totale [(1)+(2)]	+ 16 065	- 888	+ 3 239	+ 4 257	+ 6 485
Surfaces de l'exploitation	0-0,2	0-0,25	0,25-1,5/2	1-3	> 2ha
Trajectoire	MAINTIEN	DECAPITALISATION			MAINTIEN (2-6 ha) ACCUMULATION (S>6ha)

Légende : S : surface viticole

Source : auteur

Les **minifundia à VV** dégagent une marge nette négative (moins 0,9 millions de ROL, cf. le tableau VIII.14 ci-dessus), ce qui indique la difficulté d'assurer l'amortissement de la plantation et donc son renouvellement à long terme. Elles suivent une **trajectoire de décapitalisation**.

Ces unités sont orientées vers l'autoconsommation ; leur logique comportementale n'est donc pas d'obtenir un profit mais d'acquérir des produits alimentaires à moindre prix. La marge nette négative mais la valeur ajoutée positive montrent qu'il est avantageux pour l'exploitant de faire son vin plutôt que de l'acheter, à condition de ne pas se préoccuper du renouvellement de la plantation. Cependant, l'exploitant dépenserait moins à replanter et cultiver des vignes hybrides que de garder les vignes *Vitis vinifera* : le montant des consommations intermédiaires est en effet quatre fois moindre. Le lien à une tradition viticole forte, qui se traduit par des savoir-faire spécifiques et une préférence gustative forte pour les vins "nobles", explique la poursuite de la culture *Vitis vinifera* en dépit des efforts financiers nécessaires pour acquérir les intrants - même si ces derniers sont réduits par une culture menée de manière extensive. Cette trajectoire s'explique par un attachement à une certaine tradition vitivinicole de qualité : celle des vignes *Vitis vinifera*. **La trajectoire de décapitalisation des minifundia à VV** repose ainsi sur le **bénéfice d'une rente** (constituée par l'héritage de la vigne *Vitis vinifera*) et un **attachement à une tradition viticole**.

Le **système Cheval** relève d'une logique de semi-subsistance où le surplus est commercialisé, au gré des opportunités. Il dégage une marge positive (cf. tableau VIII.14, ci-dessus), qui montre qu'il est plus avantageux de produire son vin que de l'acheter ; la différence entre ces deux opérations étant de 3,2 millions de ROL, voire 10,5 millions si les dépenses d'amortissement ne sont pas comptabilisées. Le gain de la production de vin sur l'exploitation se peut cependant rentabiliser la mobilisation d'un membre de la famille ; c'est pourquoi on observe que les plantations ne sont ni entretenues, ni renouvelées. **Les unités de type "système cheval" suivent une trajectoire de décapitalisation contenue**²³³. La vente

²³³ On qualifie cette trajectoire de décapitalisation contenue en comparaison avec celle des minifundia VV, au regard du caractère moins extensif de la culture ainsi que de la possibilité de dégager une marge nette positive.

du surplus permet d'acheter les consommations intermédiaires ; ces unités échappent ainsi aux contraintes financières.

Le **système Tracteur service** est orienté majoritairement vers le marché. Bien que dégageant une marge positive, il n'est pas viable à long terme ; il suit, tout comme le système cheval, une **trajectoire de décapitalisation contenue**. Il ne peut s'étendre sur de grandes surfaces car la location des services motorisés le rend très dépendant de l'extérieur. La surface maximale moyenne observée pour ces unités est de 3 ha. On peut considérer cette catégorie comme une catégorie transitoire vers les unités de type "Tracteur propre", décrite dans le paragraphe suivant, ou comme une solution pour les ménages ayant des ressources financières extérieures, souhaitant éviter la pénibilité des travaux avec le cheval et ayant accès à un certain réseau de commercialisation.

Les **exploitations ayant un tracteur en propriété** (système Tracteur propre), peuvent assurer leur renouvellement et reproduction simple à partir de 2 ha²³⁴. A partir de 6 ha, le système vitivinicole assure au minimum l'équivalent d'un salaire moyen annuel²³⁵ et donc dégage un profit suffisant pour assurer l'agrandissement de l'exploitation. **Les exploitations motorisées et dotées d'un tracteur en propriété suivent une trajectoire d'accumulation.**

En conclusions, les unités vitivinicoles suivent trois types de trajectoires :

Trajectoire 1 : les minifundia à hybrides suivent une trajectoire de reproduction simple, en conformité avec leur objectif de survie et d'autarcie ;

Trajectoire 2 : les exploitations à *Vitis vinifera* de taille inférieure à 2 ha (exploitations de subsistance, semi-subsistance et celles mécanisées) suivent une trajectoire d'*exit* plus ou moins rapide.

Trajectoire 3 : les exploitations vitivinicoles motorisées (de plus de 2 ha) suivent une trajectoire de maintien, d'accumulation et d'agrandissement (quand la surface est supérieure à 6 ha) ;

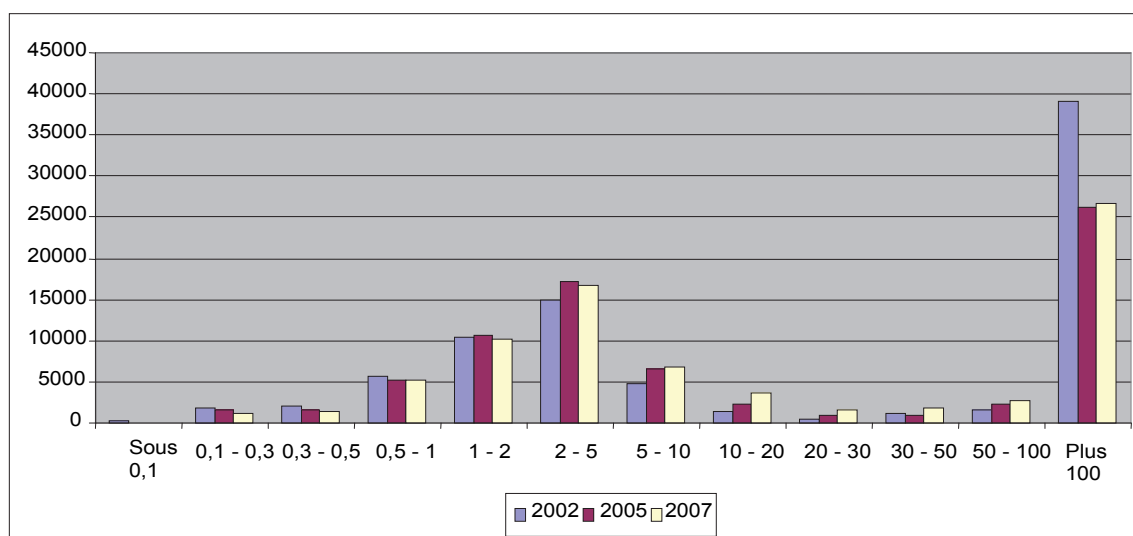
Entre les exploitations cultivant des vignes *Vitis vinifera*, l'existence d'un seuil d'accumulation, que nous avons calculé comme étant quelque part entre 2 et 6 ha²³⁶, est confirmé par la dynamique récente des statistiques roumaines. Les figures VIII.8 et VIII.9 ci-après, montrent une baisse des surfaces et du nombre des exploitations inférieures à 2 ha, entre 2002 et 2007. L'augmentation des surfaces exploitées par la catégorie des exploitations de 2-5 ha conjuguée à une baisse du nombre de ces exploitations, montre une concentration du foncier en faveur des exploitations de la catégorie supérieure de l'intervalle. Ainsi, peut-on évaluer le seuil inférieur d'accumulation à 4-5 hectares. On constate que cette dynamique d'accumulation se poursuit jusqu'à 100 ha. Au-delà, la baisse des surfaces viticoles correspond à la distribution des terres issues des fermes d'Etat.

²³⁴ Une exploitation viticole de 2 ha permet de dégager une marge nette annuelle (12,9 millions de ROL) comprise entre un salaire annuel minimal de subsistance ($12 \times 0,95 = 11,4$ millions de ROL) et le salaire minimum net de l'économie roumaine ($12 \times 1,16 = 13,9$ millions de ROL).

²³⁵ Le salaire annuel moyen net est de 37,4 millions de ROL ($12 \times 3,12$). Le nombre d'hectares nécessaires pour dégager une marge nette équivalente à cette somme est : $(12 \times 3,12) / 6,485 = 5,77$ ha.

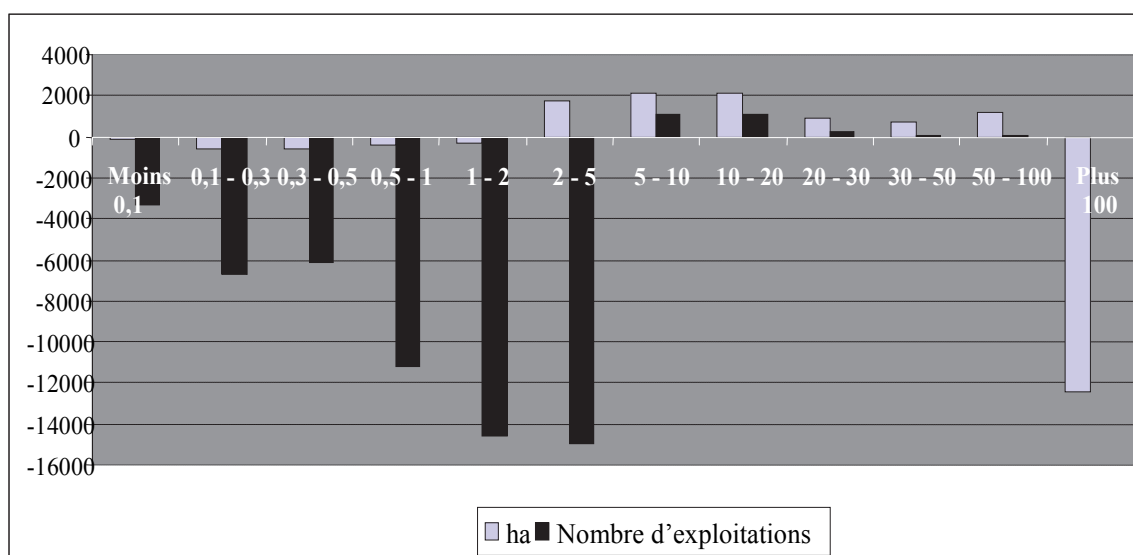
²³⁶ La surface de 2 ha permet de dégager l'équivalent d'un revenu annuel minimal tandis que 6 ha permettent à l'exploitant de toucher un revenu équivalent au salaire annuel moyen net.

Figure VIII.8. - Distribution des surfaces de vignes *Vitis vinifera* cultivées, en fonction des exploitations classées par catégorie de surfaces, entre 2002 et 2007 (en ha)



Source : Viorica Gavrilă (2009), à partir des données ASA 2000, 2005 et 2007

Figure VIII.9. - Différentiel des surfaces et du nombre d'exploitations viticoles (*Vitis vinifera*) en fonction des exploitations classées par catégorie de surfaces, entre 2002 et 2007



Source : Viorica Gavrilă (2009), à partir des données ASA 2000 et 2007

4.2. - Les principales caractéristiques des trajectoires des unités familiales

L'analyse des systèmes de production familiale permet de mettre en évidence un certain nombre de traits comportementaux qui caractérisent les "modalités des trajectoires". Nous allons nous attarder dans ce présent paragraphe à l'intégration des systèmes de culture et de transformation, puis au comportement d'autoconsommation.

4.2.1. - L'intégration des opérations de viticulture et de vinification

Nous constatons que l'ensemble des acteurs familiaux réalisent l'intégration des opérations de production de raisin et de vin. Deux logiques différentes sous-tendent cependant ce comportement, selon qu'il existe ou non un contact avec le marché.

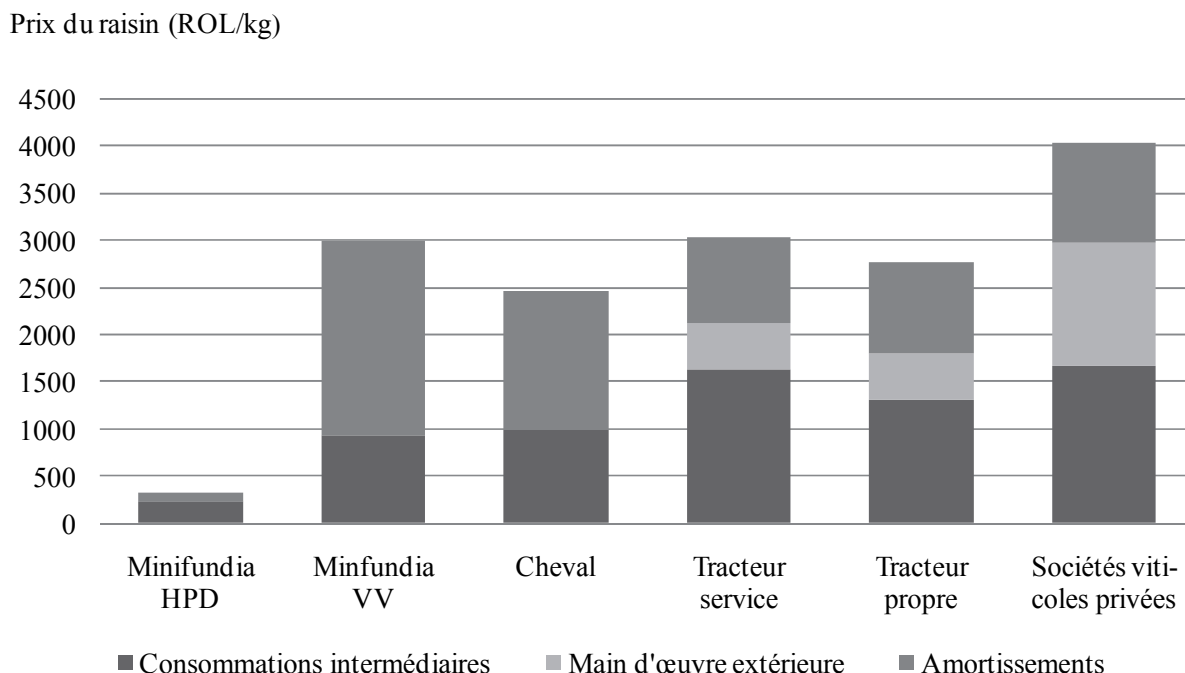
Les minifundia poursuivent une logique d'autoconsommation ; le raisin est vinifié car le vin et la *tsuica* sont les produits qui répondent aux besoins d'autoconsommation de la cellule familiale. Si le raisin est également consommé frais à la récolte, le vin et la *tsuica* ont l'avantage de pouvoir se conserver et donc d'assurer la vie sociale de l'exploitation tout au long de l'année. L'intégration de la production de raisin et de la transformation répond à leur recherche d'autonomie et d'approvisionnement en produits consommés pendant l'année.

Pour les unités cultivant des *Vitis vinifera* dans une optique marchande, il s'agit de contourner les difficultés propres au marché de raisins, comme nous allons le démontrer à l'aide des indicateurs économiques déjà calculés.

Les marges nettes calculées pour les divers types de système de culture *Vitis vinifera* sont faibles en comparaison des marges des systèmes de vinification et distillation (cf. le tableau VIII.14 ci-dessus).

Nous avons représenté sur la figure VIII.10 ci-après, les coûts de revient du kilogramme de raisin des différents systèmes de cultures étudiés dans ce chapitre. Il apparaît qu'à l'exception du système reposant sur la culture de vignes hybrides, les autres systèmes, reposant tous sur la culture de la vigne de variété *Vitis vinifera*, requièrent un prix du raisin compris entre 2 500 et 4 000 lei pour couvrir les coûts de main d'œuvre, des consommations intermédiaires ainsi qu'assurer le renouvellement de la base de production via l'amortissement. Or le prix de marché est nettement inférieur à cette valeur ; le prix d'acquisition du raisin par SC Vincon (ex-vinalcool départementale) était de 1 800 lei dans le département de Vrancea, et moins de 2 500 lei (en prix réels) en 2000 (cf. annexe VIII.17), obligeant les acteurs viticoles à vendre à pertes, en mordant sur l'amortissement et donc, sans assurer le renouvellement de leur outil de production.

Figure VIII.10. - Couverture des coûts de production (par hectare) en fonction du prix du raisin, selon les systèmes de culture, en 2001



Ce prix traduit un rapport de force défavorable des viticulteurs face aux opérateurs assurant la transformation. Cette situation est souvent observée dans les filières agro-alimentaires et fait l'objet d'interventions de l'Etat (Boussard, 1987, 1992; Bureau, 2007). En Roumanie, le rapport de force est exacerbé par une variante extrême d'offre atomisée (Pouliquen, 2000a, 2001b) et une transformation vinicole héritée de la période socialiste en forme de monopole local : une seule grande entreprise vinifiait en effet, la totalité des surfaces viticoles des coopératives d'un département (Villemin, 1998). Après 1990, la désorganisation des filières s'est traduite au niveau des vinalcools par une baisse de la production vinicole, renforçant leur pouvoir sur les viticulteurs. C'est ce qui explique que le prix ait baissé jusqu'au niveau des coûts incompressibles à court terme (frais des consommations intermédiaires et de main d'œuvre), préjudiciant sur la viabilité du secteur à long terme. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant relatif aux trajectoires industrielles, Vincon relève d'un type d'entreprise qui poursuit des objectifs à très court terme, de survie, et aucunement de restructuration stratégique.

Le prix observé sur le marché ne reflète ainsi pas les coûts de production des unités familiales. C'est de ce phénomène dont parle Pouliquen lorsqu'il évoque la "compétitivité prix apparente et trompeuse" des exploitations des PECO (Pouliquen, 1996, 1997a, 2000a, 2001a, 2001b). S'il a été mis en évidence, grâce aux statistiques détaillées disponibles, en Hongrie, Pologne et République tchèque, nos présents calculs démontrent qu'il en est de même pour le secteur viticole en Roumanie. Nos observations de terrain laissent à penser que ce fait peut être généralisé à beaucoup d'autres produits (M.-L. Ghib & Ciolos-Villemin, 2009)²³⁷.

²³⁷ Alain Pouliquen a mis en évidence ce phénomène alors que l'agriculture des PECO était considérée comme une menace potentielle pour les pays alors membres de l'Union européenne (Pouliquen, 2002), menace qui ne s'est finalement pas concrétisée (Pouliquen, 2008).

En conclusions, la configuration des acteurs de la filière vitivinicole sur le marché du raisin *Vitis vinifera* est très défavorable aux viticulteurs. La faible marge viticole ne leur permet pas de renouveler leur outil de production. C'est pourquoi, les unités familiales contournent cette difficulté en intégrant la vinification à la viticulture, ce qui leur permet d'accéder à un marché (vinicole) où les forces sont plus équilibrées, et les marges, plus favorables.

Pour les unités orientées vers l'autoconsommation, il s'agit moins de cumuler les marges²³⁸ que de satisfaire les besoins de la cellule familiale en produits finis consommables pendant l'année.

4.2.2. - L'autoconsommation (versus la commercialisation)

Nous avons désigné par le terme "minifundia", les exploitations dont 100 % de la production est orientée vers l'autoconsommation. Dans la littérature, ces unités sont également appelées micro-exploitations ou, de manière plus précise, exploitations de subsistance. Le système Cheval, qui satisfait en priorité les besoins d'autoconsommation et écoule les surplus sur le marché relève d'une logique de semi-subsistance.

Notre étude des systèmes de culture et de transformation vitivinicole des unités de subsistance et semi-subsistance met en évidence plusieurs traits comportementaux spécifiques :

- une intégration des opérations de viticulture et de transformation, comme nous l'avons déjà mis en évidence dans le paragraphe précédent ;
- un repli autarcique via une réduction des intrants et une minimisation des besoins en trésorerie ;
- une activité agricole relevant de l'économie informelle.

Cette même stratégie de recherche d'autonomie a été observée dans les petites et moyennes exploitations de Pologne (Darrot, 2008; Darrot & Mouchet, 2005) où elle se caractérise également par la réduction des produits phytosanitaires, l'élimination des engrais minéraux en faveur des engrais organiques produits par les animaux de l'exploitation mais aussi par des flux monétaires réduits.

L'autarcie est cependant partielle. En Roumanie et en Pologne, l'activité agricole est en effet soutenue par l'existence de revenus non agricoles, qui permettent de couvrir les besoins en trésorerie : retraites, allocations sociales, voire salaire d'un ou plusieurs membres de la famille²³⁹.

A l'exception des zones traditionnelles, le repli autarcique peut aller jusqu'à contraction des besoins de la cellule familiale, comme le choix de consommer des vins issus d'hybrides au lieu des vins issus de raisins *Vitis vinifera*.

L'autoconsommation est un phénomène important pour la Roumanie tout secteur confondu. Les exploitations de semi-subsistance, au côté des exploitations de subsistance, couvriraient en moyenne de 40 % à 50 % de la production domestique roumaine : 54 % selon

²³⁸ Pour preuve, on notera que les Minifundia HPD ont une marge de vinification-distillation négative, alors que celle de viticulture est très positive.

²³⁹ En 2001, le revenu moyen des ménages ruraux était composé à 20% de salaires et à 19% de prestations sociales (INS).

Noev et Mathijs (2004), à partir d'un échantillon d'exploitations. En 1997, une estimation de la banque mondiale établissait à 50 %, la part de ce que consommait une famille roumaine en provenance de sa propre production ; ce taux atteignait 80 % pour les ruraux (Stan, 2005). Les données de l'Institut national statistique (enquêtes "budget de famille" et "conditions de vie") estimaient en 2001, à 46 % la part occupée par l'autoconsommation dans le revenu des ménages ruraux, part qui serait encore de 42,8 % en 2006.

En ce qui concerne le secteur vitivinicole roumain en 2001, nous avons estimé (à partir du peu de données disponibles), à 71 %, la part de la production roumaine viticole orientée vers l'autoconsommation. Sur la base de méthodologies conformes aux standards européens, l'Institut national des statistiques estimait ce taux à 78,7 %, en 2008.

Cette situation n'est pas spécifique à la Roumanie ; elle est en outre partagée par la Bulgarie (Kostov & Lingard, 2002) ainsi que la CEI où 15 % des surfaces contribuent à 50 % de la production en Ukraine et Russie (Lerman, 2004). Les exploitations de subsistance fournissent une grande part de la production agricole également : 60 % en Pologne, 40 % en Hongrie et 20 % en République tchèque (Pouliquen, 2001c).

Malgré leur importance numérique et leur part dans la production domestique, les exploitations de subsistance et semi-subsistance sont très peu étudiées par la littérature. Les quelques publications les concernant révèlent cependant clairement un dilemme, avec des prises de position divergentes, selon que leur présence est considérée comme un frein à l'économie ou au contraire, interprétée comme une contribution plus positive. Selon la première approche, les exploitations de subsistance et semi-subsistance marqueraient l'échec du marché, puisqu'une grande partie de production lui échappe (Birner & Resnick, 2010). L'insensibilité de ces unités aux signaux du marché ainsi qu'aux politiques publiques seraient d'autant plus problématiques qu'elles seraient économiquement inefficaces (OCDE, 2000b; Sarris et al., 1999) et caractérisées par un taux de chômage et pauvreté supérieur aux moyennes nationales (Dachin, 2008; S. Davidova, Fredriksson, & Bailey, 2009; Duma et al., 2005; Hazzel, Poulton, Wiggins, & Dorward, 2010; M. Lipton, 2010; Macours & Swinnen, 2008; Salasan & Fritsch, 2009; Valdes & Foster, 2010; Wiggins, Kirsten, & Llambi, 2010; World Bank, 2007). En outre, elles seraient susceptibles d'exacerber des tensions politiques lors du processus de restructuration (Commission européenne, 2002b). A l'inverse, elles auraient un rôle de tampon contre les difficultés de la transition, apporteraient une réponse rationnelle à l'instabilité macroéconomique ainsi qu'à l'effondrement des systèmes de protection sociale et joueraient un rôle de réduction de la pauvreté (Biba, 2001; Petrovici & Gorton, 2005; Villemin, 1996). Sous l'angle économique, elles assureraient même un rôle de stabilisation des marchés (Kostov et Lingard, 2002, 2004). Enfin, elles apportent une forte contribution au développement rural (B. Von Hirschhausen & Guest, 2008).

Selon notre étude, les exploitations de subsistance ou minifundia vitivinicoles ont un comportement rationnel de recherche d'autonomie en contexte d'instabilité économique et institutionnelle, comportement pouvant être nuancé par l'existence des facteurs inertiels, comme dans le cas des minifundia à *Vitis vinifera*.

Nous détaillons, dans le paragraphe suivant, quelques facteurs clefs qui déterminent les comportements des systèmes familiaux.

4.3. - Quelques déterminantes-clefs des trajectoires des unités familiales

Nous présentons dans ce paragraphe quelques facteurs qui apparaissent comme déterminants de l'engagement dans telle ou telle trajectoire, à partir de nos observations et analyses présentées dans ce chapitre. Nous ne prétendons ici ni à l'exhaustivité, ni à répondre de manière définitive sur les facteurs de choix des exploitants, mais plutôt ouvrir une discussion sur la base de nos résultats, en confrontation avec les thèses de la littérature. Nous n'aborderons pas ici l'importance des facteurs inertiels, qui a été soulignée plus haut dans un paragraphe séparé, ni n'entrerons dans les détails des facteurs de production, dont la corrélation avec la taille a déjà été présentée.

4.3.1. - Les disponibilités en trésorerie

L'analyse comparative de la valeur ajoutée des trois systèmes de culture à *Vitis vinifera*, SC Minifundia VV, SC Cheval et SC Tracteur montre les effets de la pénurie de liquidités (cf. les trois premières colonnes du tableau VIII.15 ci-après).

Tableau VIII.15. - *Comparaison de la formation de la valeur ajoutée entre les systèmes de culture viticoles familiaux (en milliers de ROL)*

Système de culture	"Minifundia VV"	"Cheval"	"Tracteur location"	"Tracteur propre"
(1) Produit brut	10 000	15 000	25 800	25 800
(2) Consommations intermédiaires	3 707	5 902	14 099	11 324
<i>Dont traitements</i>	2 592	4 692	9 613	9 613
(3) Valeur ajoutée brute [(1)-(2)]	6 293	9 098	11 701	14 476

Ces systèmes présentent des dépenses croissantes de consommations intermédiaires pour les traitements, qui sont cependant largement couvertes par l'augmentation des rendements ; la valeur ajoutée dégagée augmente. Le lien entre les rendements et l'intensité de la culture (avec la quantité d'intrants utilisés) illustre la théorie des rendements croissants (cf. l'encadré VIII.7).

Encadré VIII.7. - La théorie des rendements croissants

Soient la situation 1, caractérisée par un niveau I_1 d'intrants et une production P_1 et une situation 2, avec un niveau d'intrants I_2 et une production P_2 , tels que $I_2 > I_1$, et $P_2 > P_1$. La théorie des rendements croissants affirme que le différentiel de production est supérieur à celui des intrants : $\Delta I < \Delta P$ où $\Delta I = I_2 - I_1$ et $\Delta P = P_2 - P_1$. Autrement dit, l'augmentation de production compense largement celle d'intrants, ce qui, sous l'angle comptable, se traduit par une meilleure valeur ajoutée pour la seconde situation.

Pour une quantité donnée de foncier et pour maximiser son profit, l'exploitant a intérêt d'intensifier la culture, selon l'exemple de SC Tracteur. Or, la coexistence des trois systèmes de culture et de ces trois niveaux d'intensité de culture montre qu'il existe un facteur limitant : celui de la trésorerie ou de l'accès aux liquidités.

Les trois systèmes de culture, Minifundia VV, Cheval et Tracteur location, se distinguent aussi par leur degré d'insertion sur le marché : nul, partiel et total. L'intensité des cultures apparaît ainsi être soutenue par l'accès au marché et les liquidités obtenues par ce biais. Ainsi, l'exploitation pratiquant la viticulture sur 1 ha selon "SC cheval", peut-elle couvrir

l'intégralité des dépenses de consommations intermédiaires en vendant 2,4 tonnes de raisin²⁴⁰, soit deux cinquièmes de la récolte. Le reste (3,6 t soit 1 800 l de vin) est amplement suffisant pour satisfaire les besoins d'une famille élargie.

SC "Minifundia VV" compresse au maximum ces dépenses car n'ayant pas accès au marché ; les liquidités obtenues par les revenus complémentaires (salaires, retraites, prestations sociales) sont mobilisés pour couvrir le minimum nécessaire. SC "Tracteur" poursuit l'optimum économique.

Cette situation montre que l'accès au foncier est moins problématique que celui de l'accès aux liquidités. Il y aurait sinon une tendance généralisée à l'intensification ; ce qui n'est pas le cas.

Cette situation traduit le vide institutionnel laissé par les banques dans le domaine de la micro-finance ; l'accès à des crédits de campagne est impossible pour les exploitations de subsistance et semi-subsistance.

L'étude réalisée par Davis et Gaburici en 1996 et 1997 auprès de 220 exploitations individuelles et associations familiales roumaines, nous confirme cette situation pour des productions autres que viticoles (Davis & Gaburici, 1998). Si les auteurs relèvent que 78 % des exploitations enquêtées vendent une partie de leur production, 87 % se sont procurées des intrants en 1995 (96 % en 1996), ce qui confirme qu'une partie des exploitations orientées vers l'autoconsommation achète des intrants, et donc, a besoin de liquidités, non fournies par la vente de produits agricoles.

L'accès au crédit court terme n'est cependant pas le seul blocage financier que connaissent les exploitations.

4.3.2. - L'accès aux crédits moyen et long terme

La comparaison des deux dernières colonnes du tableau VIII.15 (présenté au paragraphe précédent) révèle un écart de valeur ajoutée entre les exploitations motorisées, selon qu'elles louent ou détiennent un tracteur : de 11 701 à 14 476 milliers de ROL, soit une différence de 24 %, en faveur de l'exploitation possédant un tracteur.

La coexistence des deux systèmes, dont l'un beaucoup plus profitable que l'autre, révèle un blocage financier dans l'accès au crédit moyen et long terme. Dans nos enquêtes, l'accès au foncier n'est pas apparu comme étant un facteur limitant, tandis que la disponibilité en main d'œuvre est apparue décisive, comme nous le signalons dans les paragraphes suivants.

Le problème de l'accès au crédit traduit l'imperfection des marchés des capitaux, qui se retrouve dans d'autres PECO, à l'exemple de la Pologne (Chantre & Bazin, 2008).

4.3.3. - L'accès au marché et l'aversion au risque

L'accès au marché est un facteur clef de la décision comportementale des exploitants. La désorganisation des circuits commerciaux se traduit sur les prix par : une forte fluctuation, une faible différenciation selon la qualité (pour le raisin et le vin), une pression globale vers les coûts de production (sans tenir compte des amortissements), une évolution contraire avec les prix des intrants (l'effet de ciseau des prix).

Le choix d'un système plus ou moins intensif de production viticole résulte d'un arbitrage entre le niveau de dépenses en liquidités (via l'intensification de la production) et la

²⁴⁰ $5\,902 \text{ (CI)} / 2,5 \text{ (prix du kg de raisin)} = 2\,361 \text{ kg de raisins}$, soit en arrondissant, 2,4 tonnes

probabilité de recouvrir les dépenses par la vente des surplus. D'un côté, pour une quantité de terre donnée, l'exploitant, s'il a la main d'œuvre familiale disponible, va intensifier la production pour produire des surplus, les vendre et acquérir des liquidités pour couvrir les intrants. D'un autre côté, l'exploitation doit également évaluer le risque de ne pouvoir écouler les surplus et donc de ne pas trop intensifier pour limiter les sorties de fonds.

C'est ce comportement d'aversion au risque (de commercialisation), combiné à la difficulté d'accéder à des liquidités, qui explique le choix d'une culture moyennement intensive par les exploitations de semi-subsistance "SC Cheval". Comme nous l'avons vu plus haut, SC cheval peut couvrir le montant de ses consommations intermédiaires en vendant deux cinquièmes de la production. Cependant, si le surplus ne peut être écoulé sur le marché, le montant des consommations intermédiaires apparaît être élevé (environ deux salaires mensuels moyens ou 5 salaires mensuels minimums).

La minifundia est l'unité qui offre le plus de prévisibilité en matière de couverture des dépenses, du fait de : l'absence de contact avec le marché et la compression des besoins en intrants.

Nos observations convergent avec l'analyse de Kostov et Lingard (2002) qui caractérise les exploitations de subsistance par un comportement d'aversion au risque (et donc, de minimisation des risques) en réaction à : l'instabilité macro-économique, l'effondrement des systèmes de sécurité sociale et la baisse des revenus (avec la hausse du chômage). La longueur de la transition économique de la Roumanie fait apparaître le lopin de terre comme la seule institution stable autour duquel le ménage peut construire sa stratégie de survie (op. cit., 2004). Rappelons qu'il n'existe pas de système d'assurances pour ce type d'exploitations (Davis & Gaburici, 1998).

L'aversion au risque est nuancée sur le court terme, par l'existence d'autres revenus, même si modestes, l'agriculture restant de loin l'activité principale²⁴¹, avec 63,5 % des revenus totaux (dont 48 % d'autoconsommation, le reste étant la vente des surplus) en 2000 (OCDE, 2000a), 56 % (dont 46 % d'autoconsommation) en 2001 (données INS sur les ménages ruraux). En 2006, l'INS estimait à 70 % cette part dont 43 % d'autoconsommation chez les agriculteurs.

4.3.4. - Les facteurs de production

Les imperfections du marché foncier sont souvent un facteur clef des comportements de l'orientation autoconsommation *versus* commercialisation par certains auteurs (citons Kostov & Lingard, 2002; Lerman, 2004; Mathijs & Noev, 2004).

D'après nos observations (relatives à l'existence de terres non cultivées et à la mise en place de baux informels court terme) et les dires des personnes enquêtées, l'accès au foncier n'est pas le facteur déterminant du choix autoconsommation / commercialisation. Nous rejoignons dans ce sens les conclusions de Kostov et Lingard (2002).

A l'inverse, le facteur de production "travail" semble être un facteur décisif du choix d'orientation vers l'autoconsommation. Tout d'abord, du fait de son abondance, voire surabondance au sein des exploitations (Hughes, 1998; Pouliquen, 2001c, 2007)²⁴² mais aussi au regard de l'âge des exploitants (Kostov & Lingard, 2002, 2004; Mathijs & Noev, 2004) ;

²⁴¹ Cette situation diffère de la Pologne où l'agriculture est subsidiaire, *i.e.* où les revenus agricoles ne sont pas majoritaires (Darrot, 2008; Darrot & Mouchet, 2005; Pouliquen, 2000a).

²⁴² Pouliquen affirme ainsi que "la résorption graduelle du suremploi agricole des PECO éliminerait l'obstacle-clé à la réalisation de leurs avantages comparatifs" (2007) . Selon lui, le suremploi agricole est le "facteur essentiel de la sous compétitivité des agricultures de l'Est" (2001c).

ainsi 40 % des exploitations roumaines comprendraient au moins une personne retraitée. Ce chiffre serait de 60 et 80 % pour respectivement la Hongrie et la Bulgarie (Mathijs, *op. cit.*). L'âge élevé de l'exploitant augmente l'aversion au risque. En revanche, le niveau d'éducation n'apparaît pas être déterminant selon la littérature.

Les petites exploitations (ici les systèmes de culture : Minifundia hybrides, Minifundia VV et Cheval), se caractérisent essentiellement par l'intensité du travail, un niveau élevé de productivité (Hughes, 1998). La variable clef explicatrice de ces performances est la main d'œuvre familiale. Premièrement, elle permet de maximiser la réalisation des travaux agricoles en évitant les aléas moraux liés au recours à la main d'œuvre salariée, tout en assurant une flexibilité beaucoup plus grande, *via* la solidarité familiale, et favorise les économies d'expérience, pour une meilleure efficacité. C'est ce qu'appellent d'aucuns les économies de dimension ou de "petite échelle" (Schmitt, 1991). D'autre part, le faible niveau de rémunération de la main d'œuvre, en contexte de chômage élevé et de retour à la terre permet d'atteindre des taux élevés de profits par hectare, comme dans le cas des minifundia hybrides.

Un autre facteur de longévité des unités familiales pourrait être liée à l'âge de l'unité agricole du fait des compétences accumulées par le facteur humain selon Rizov et Mathijs (2003) ainsi qu'à la taille. Si notre étude ne permet pas de statuer sur le premier facteur, du fait que les unités étudiées ont émergé en même temps, nous mettons en évidence qu'une petite taille offre une chance de survie importante, du fait de son caractère quasi-autarcique.

4.4. - Description des trajectoires catégorielles

Dans ce paragraphe, nous présentons de manière détaillée, chacune des trajectoires. Pour cela, nous mobilisons les éléments d'analyse exposés au chapitre 3 sur la restructuration agricole ainsi que les conclusions partielles de ce présent chapitre. Nous recherchons ici leur mise en cohérence autour de chaque trajectoire, afin de donner le tableau d'ensemble des modalités et déterminants de celle-ci.

Chaque trajectoire sera définie, selon notre modèle d'analyse de la restructuration comportementale postsocialiste (décrit au chapitre 6), par son point de départ (date et conditions initiales), puis par ses composantes vues de manière statique et enfin dynamique. Nous rappelons que les composantes en question sont : les conditions de base, les dotations en facteurs, compétences et comportements des unités, puis le régime de concurrence qui révèle les performances.

Nous présentons, en premier lieu, les éléments communs à toutes les trajectoires, puis reprenons chacune des trajectoires pour en saisir les particularités.

4.4.1. - Caractéristiques communes à toutes les trajectoires familiales

Les **trajectoires catégorielles ont démarré en 1991**, avec la redistribution foncière. Au niveau individuel ou communal, elles ont pu commencer plus tardivement, comme nous l'avons vu pour le cas du département de Calarasi, où jusqu'à trois années ont été nécessaires aux exploitants pour renoncer à la vigne *Vitis vinifera* et s'engager dans une trajectoire de type "Minifundia à hybrides".

La toile de fond des trajectoires familiales est marquée par les **conditions de base suivantes**.

Tout d'abord, une transition retardée et lente, qui accentue l'incertitude économique et institutionnelle, alors qu'en 2000, le choix du paradigme de marché et l'intégration de la

Roumanie dans l'Union européenne n'étaient pas encore irréversibles²⁴³. La désorganisation des filières, l'incertitude et les imperfections des marchés sont renforcées par un fort ciseau des prix, l'absence d'assurances de récolte, les difficultés d'accès à des crédits moyen terme, l'inexistence de crédits court terme de campagne. D'autre part, la politique roumaine agricole répond à des objectifs courts termes et n'est pas un facteur de stabilité. En 2009, la politique des structures est encore floue, avec des définitions variable des exploitations (Sophia Davidova, Fredriksson, Gorton, Mishev, & Petrovici, 2009; M.-L. Ghib & Berriet-Sollic, 2008, 2010) et la politique sociale inexistante (Râmnicéanu, 2004).

Le taux élevé de chômage (officiel et caché) se traduit par une main d'œuvre abondante en milieu rural.

Relativement à l'industrie vitivinicole, les acteurs sont en face d'une alternative technique : ils peuvent choisir théoriquement entre la culture d'hybrides ou celle de *Vitis vinifera* (VV). La rusticité des hybrides permet une grande palette d'itinéraires techniques, avec la possibilité de réduire l'utilisation d'intrants à la seule et peu chère bouillie bordelaise. La variété de vigne *Vitis vinifera* requiert, par contre, un nombre minimal de traitements pour conserver son intégrité productive. Alors que la première variété se caractérise par un goût foxé et une forte intensité en main d'œuvre, la seconde produit des vins fins et se cultive moyennant une forte intensité capitalistique.

La vigne peut être cultivée en moyenne 40 années, avec une mise en production de 3 années, ce qui explique la rigidité de l'offre en produits viticoles et vinicoles.

Le vin produit dans les exploitations familiales, au regard des techniques utilisées, se conserve une année ; la récolte annuelle de raisins peut ainsi être conservée sous cette forme et satisfaire les besoins annuels d'une cellule familiale élargie. Le vin revêt une importance sociale dans certaines régions : il est à la base de l'accueil, des fêtes et de la rémunération du travail agricole.

Le zonage viticole des *Vitis vinifera* est important à double titre. Il délimite géographiquement les plantations destinées à la commercialisation et identifie les régions à forte réputation, comme Cotnari, Dealul Mare, Jidvei ou Murfatlar.

Enfin, la réglementation peut jouer un rôle déterminant dans la décision des ménages d'auto-consommer ou de commercialiser leur production, à l'exemple des limites touchant la culture et la commercialisation des hybrides (cf. le début de ce chapitre).

Ces éléments sont repris pour mémo dans le tableau 1, à l'annexe V.24.

Au niveau de l'exploitation, rappelons que les unités se différencient par leur structure interne, leurs routines et leurs comportements.

La structure interne des exploitations décrites ici se caractérise par une gouvernance familiale. Les dotations en facteurs sont déterminantes pour l'engagement dans telle ou telle trajectoire : la détention et l'abondance des facteurs terre, main d'œuvre familiale, capital, via l'équipement en cheval ou en tracteur et les disponibilités de trésorerie, permise par des éventuels revenus complémentaires. L'existence ou non de *Vitis vinifera* sur le foncier hérité est une condition nécessaire à l'engagement des exploitations dans une trajectoire VV spécifique, comme décrit plus haut.

Les compétences discriminantes sont celles relatives aux routines de production : l'existence ou non d'un savoir-faire nécessaire à la culture des vignes de variété *Vitis vinifera*, plutôt présent dans des zones traditionnelles. Les routines de consommation sont également importantes en ce qui concerne les minifundia.

Le comportement, comme nous l'avons mis en évidence dans la partie précédente, est marqué par une forte aversion au risque et un repli autarcique net pour les exploitations de

²⁴³ Cette période correspond à, ce que nous avons appelé au chapitre 4, une phase pré-paradigmatique

subsistance et semi-subsistance. Ce n'est cependant pas le cas du système de culture motorisé (détenant son propre tracteur). Toutes les trajectoires suivent une stratégie d'intégration verticale, que ce soit pour satisfaire les besoins d'autoconsommation ou contourner le marché viticole. Le prix de vente caractérise les unités orientées vers le marché.

Le **régime de concurrence** sélectionne à court terme la capacité des unités marchandes à trouver un débouché et vendre leur vin à un prix supérieur aux coûts de production. A long-terme, il retient celles pouvant couvrir également les amortissements. Les minifundia sont sélectionnées par leur capacité de couvrir les besoins (variés et inter substituables) de l'exploitation et par celle d'assurer la reproduction des moyens de production.

Son intensité est forte pour les unités orientées vers le marché mais dépend des revenus alternatifs, qui permettent au besoin de dépasser une ou plusieurs années difficiles. Elle est plus faible pour les unités de subsistance et semi-subsistance, du fait de leur grande flexibilité et capacité de résistance : une mauvaise année viticole ne met pas en danger la survie de l'exploitation, et peut être compensée par une autre meilleure production, vu que le système viticole s'intègre dans un système de polyculture élevage.

Les barrières à l'entrée sont fortes pour les unités à *Vitis vinifera*, la mise en place d'une nouvelle culture étant très couteuse ; c'est pour cela qu'aucune plantation n'a été observée parmi les exploitations familiales, dans les années 2000. Celles de sortie sont faibles, si ce n'est la pression sociale dans les zones plus traditionnelles. La forte intensité concurrentielle du marché vinicole, dans le segment des vins de qualité moyenne à basse, dans lequel s'encadre le vin artisanal, s'explique par les rapports de force différenciés au sein de la filière et par l'excédent d'offre sur la demande. En ce qui concerne les unités cultivant des hybrides, les barrières à l'entrée et sortie sont lâches.

Les **performances** des unités familiales peuvent se mesurer sur divers plan : économique, social, contribution au développement rural et à la protection de l'environnement (D'Souza & Ikerd, 1996; Villemin et al., 2011). Nous les estimons ici du point de vue de leur maintien dans l'activité viticole, à court mais aussi à long terme, sur la base des marges brutes calculées dans ce chapitre. Nous avons également recherché les indicateurs de renouvellement et de développement des outils de production, par exemple, l'existence d'une plantation nouvelle de *Vitis vinifera*, l'achat d'un équipement supplémentaire.

Le modèle de Moati est **dynamisé**, en ce qui concerne les exploitations familiales vitivinicolas, *via* par le cycle annuel de production : comportements => régime de concurrence => performances, puis sur le cycle suivant, adaptation des comportements => régime de concurrence, *etc.*

Il n'y a pas d'autres facteurs de variation majeure. En effet, les unités familiales ne sont pas organisées, ni représentées politiquement. Elles ne sont pas en mesure de modifier ou contrôler leur environnement, que ce soit les conditions de base (flèche 9 du modèle standard), ni le régime de concurrence (flèche 7 du modèle standard). Une variation endogène du régime de concurrence se produit mais à une grande échelle temporelle de 30-40 années, avec la disparition progressive du sous-secteur viticole *Vitis vinifera* des unités de subsistance, semi-subsistance et de petite taille (inférieure à 4 ha), suite à une décapitalisation post-restitution des parcelles plantées en *Vitis vinifera*.

Après avoir décrit la toile de fond commune à l'ensemble des trajectoires familiales, nous allons nous arrêter sur chacune des trajectoires : la trajectoire de reproduction simple des minifundia à hybrides, celle de décapitalisation des petites exploitations familiales *Vitis vinifera* et enfin, celle d'accumulation des exploitations familiales motorisées de taille moyenne.

4.4.2. - Trajectoire de reproduction simple des minifundia à hybrides

Cette trajectoire est celle des exploitations de subsistance (orientées à 100 % vers l'autoconsommation), cultivant des variétés hybrides, sans attaches à la tradition viticole de qualité.

En préliminaire, précisons que le schéma de Moati s'applique aux unités orientées vers l'autoconsommation à condition :

- d'endogénéiser les attentes des consommateurs – et les comprendre dans les caractéristiques propres des unités, comme les routines de consommation ;
- d'entente par régime de concurrence, non pas les contraintes du marché, mais les critères de sélection devant être respectés pour leur survie, en l'occurrence, la satisfaction des besoins familiaux, à l'aide des ressources disponibles sur l'exploitation.

Pour souligner les spécificités de la trajectoire des minifundia à hybrides, nous la comparons avec celle des minifundia à VV, dans le tableau 2 de l'annexe VIII.24.

La trajectoire commence dès 1991, avec l'héritage de terres.

Les conditions de base déterminantes pour les minifundia à hybrides sont : la forte incertitude économique et institutionnelle (qui agit sur un comportement d'aversion au risque), l'existence d'une réglementation stricte en lien avec la commercialisation des vins issus d'HPD et de la culture des autres types d'hybrides et enfin, l'absence de pression sociale en faveur des vignes VV (zones non traditionnelles).

Pour s'engager dans la trajectoire des minifundia à hybrides, les exploitations, de gouvernance familiale, doivent être dotées de foncier et d'une main d'œuvre familiale abondante. La dotation en équipement, ni celle en capital, ne sont pas ici déterminantes, les travaux étant surtout intensifs en main d'œuvre. Aucune routine de production n'est nécessaire, tandis que les routines de consommation sont celles d'une appréciation du goût particulier des vins hybrides. Leur comportement caractéristique est celui d'une forte aversion au risque qui les conduit à un certain repli autarcique : *via* la réduction des intrants (permise par la rusticité des ceps hybrides) et ceux des besoins en trésorerie ainsi que la valorisation de la main d'œuvre disponible sur l'exploitation.

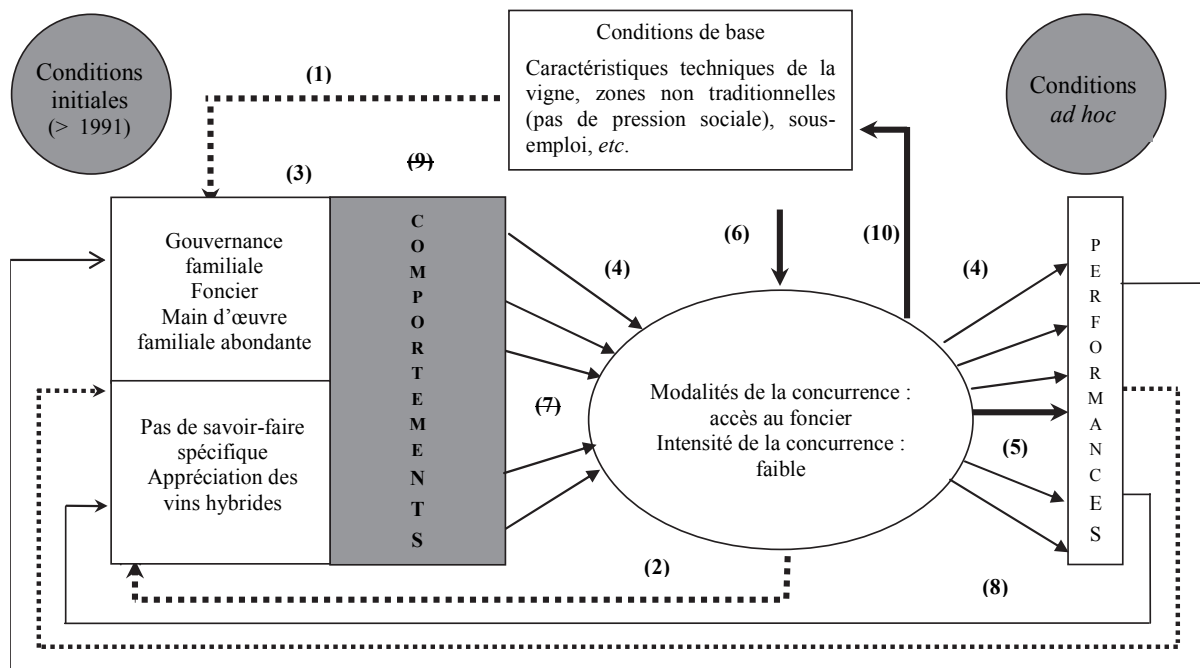
Le régime de concurrence s'opère *via* le degré de satisfaction des besoins de la cellule familiale et le renouvellement des facteurs de production. Comme nous l'a montré le calcul de la marge brute, le niveau des amortissements est faible. Ainsi les performances économiques sont-elles favorables à la reproduction à l'identique de la cellule productive.

En cas d'année de mauvaise production vitivinicole, le profil polyculture-élevage de l'exploitation permet d'en minimiser l'impact, par une meilleure production d'un autre produit. L'entraide et les échanges en nature, qui relèvent de l'économie informelle, aident à la flexibilité des minifundia et à leur capacité de résistance.

En conclusions, les conditions d'entrée et de maintien dans la trajectoire sont peu contraignantes.

Ces différents éléments se traduisent par le schéma de Moati représenté dans la figure VIII.11, ci-après.

Figure VIII.11. - La trajectoire modélisée des minifundia à hybrides



Source : auteur

Légende :

← Relations de détermination ←···· Flux d'information ← Variables d'entreprises

La reproduction simple du système vitivinicole dans les minifundia hybrides se traduit par la stabilité du schéma ci-dessus, même sous l'effet des différentes boucles de rétroaction. A long terme (plusieurs dizaine d'années), il est susceptible d'être dynamisé par la progression d'âge et les disponibilités en main d'œuvre, de même que l'évolution du niveau de vie (déterminant relevant des conditions de base) et le raffinement du goût des consommateurs (routines de consommation) peuvent évoluer. Il n'y a pas de changement endogène de régime de concurrence (flèche 7).

Une variable *ad hoc* est apparue avec l'entrée de la Roumanie dans l'Union européenne et le recensement de 30 000 ha d'hybrides interdits (Clinton, Herbémont, Isabelle, Jacques, Noah et Othello) et l'existence d'une certaine pression pour qu'ils soient arrachés. En effet, suite aux négociations d'adhésion, la Commission européenne accepte que ceux-ci entrent dans le patrimoine viticole roumain bénéficiant de droits de plantation, moyennant leur arrachage d'ici le 31 décembre 2014 (cf. le protocole d'adhésion, JO L156 du 21 juin 2005). La position de l'UE face aux hybrides laisse *de facto* à la Roumanie, au nom du principe de subsidiarité, la possibilité de l'arrachage, d'un *statu quo* (l'arrachage étant facultatif), ou encore d'une restructuration, mais sous financements roumains. La réponse de la Roumanie est pour le moins ambiguë. D'un côté, elle affiche le désir d'arracher les 30 000 ha dans sa

stratégie de développement du secteur viticole roumain 2006-2015 (décision du gouvernement n°1 423 du 17 novembre 2005), tandis que de l'autre, aucune mesure n'est prévue, ni pour dédommager les exploitants, ni pour les inciter à restructurer leur vignoble avec des cépages *Vitis vinifera*.

Si l'arrachage des hybrides interdits était effectué, cela entraînerait la sortie de cette trajectoire d'environ 300 000 minifundia²⁴⁴.

Cependant, au regard de leur caractère autarcique, que ce soit d'un point de vue économique, mais également institutionnel (ces exploitations ne sont pas intégrées dans des schémas de financement nationaux et européens, cf. plus bas), il est peu probable que l'Etat puisse exiger d'eux qu'ils arrachent les vignes.

Je prévois que ce type de trajectoire se perpétue encore une à deux dizaines d'année, pour quelques centaines de milliers de minifundia.

Un arrachage des hybrides aurait un effet néfaste sur la filière toute entière, dans le sens qu'il libérerait sur le marché une masse de consommateurs à faible pouvoir d'achat et susceptibles de s'orienter vers l'achat de vins peu chers, voire frelatés.

Encadré VIII.8. - La trajectoire d'ajustement des exploitations du judet de Calarasi

Le schéma Moati permet de visualiser également la conversion des minifundia du judet de Calarasi, d'une trajectoire *Vitis vinifera* à celle de minifundia à hybrides. En effet, les données techniques relatives aux vignes *Vitis vinifera* et hybrides sont disponibles en tant qu'information (flèche 1), sur la nécessité de disposer d'un savoir-faire spécifique et d'une bonne trésorerie. Au niveau de l'unité, ces informations sont cependant interprétées de manière très diverses face au même fait extérieur ; certaines les prennent en compte et refusent d'emblée de recevoir du foncier à avec des vignes VV tandis que d'autres se lancent dans un premier cycle annuel de production (flèches 4). Si les performances sont interprétées correctement (baisse du potentiel de production, marge nette négative, etc.), l'exploitant interrompt la trajectoire (*exit*), sinon, il réitère un cycle de production (flèches 4 et 8), jusqu'à un maximum de 3 années, où la vigne, irrémédiablement endommagée par la prolifération incontrôlée des maladies phytosanitaires, doit être arrachée. S'ensuit une trajectoire classique "minifundia à hybrides", comme représentée par la figure VIII.11

4.4.3. - Trajectoire de décapitalisation des petites exploitations familiales *Vitis vinifera*

Cette trajectoire est celle des minifundia à VV, des exploitations vitivinicoles mécanisées et des petites exploitations vitivinicoles motorisées (ayant en moyenne moins de 2-3 ha). Elle réunit la trajectoire des unités de subsistance et semi-subsistance et celle des petites unités marchandes.

Les facteurs clefs déterminants de la présente trajectoire sont présentés ci-dessous ; ils sont repris également dans la figure VIII.12 ci-après.

La trajectoire commence dès 1991 dans les zones à forte tradition viticole, avec pour conditions initiales, l'héritage de terres dotées en *Vitis vinifera*, complété par un savoir-faire développé pour cultiver la vigne et faire du vin, et par un goût affirmé pour les vins fins *Vitis*

²⁴⁴ Ce chiffre est une estimation, calculée en considérant que la moyenne de la surface d'hybrides cultivée par les minifundia à hybrides est de 0,1 ha par famille.

vinifera. Les premières années, les trajectoires ont pu être soutenues par une épargne résiduelle, accumulée dans les années ante 1990.

La forte incertitude économique et institutionnelle pèse de manière hétérogène sur les exploitations ; les unités répondent en priorité aux besoins de consommation avant de vendre les surplus sur le marché. Dans le cas des unités motorisées, l'autoconsommation occupe cependant une part mineure des débouchés de la production. La localisation des exploitations dans une zone à forte tradition est par contre un facteur déterminant de la trajectoire ; en effet, elle est garante des routines de production et de consommation, via une pression sociale forte, en faveur de la culture du vin. D'autre part, seules les aires viticoles délimitées par la loi, peuvent accueillir la culture de vignes sur des surfaces supérieures à 0,1 ha par exploitation. La notoriété de la région viticole en question est également le facteur clef (en plus de la couleur du vin : blanc ou rouge) de la commercialisation des vins produits, via des intermédiaires ou par vente directe²⁴⁵.

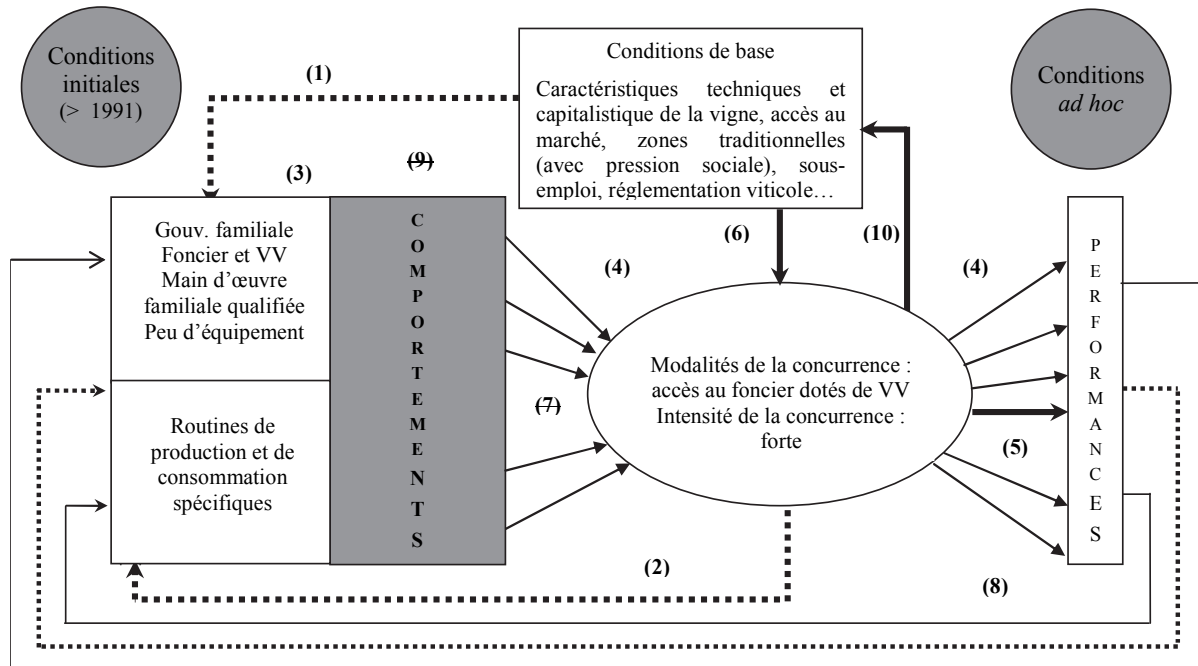
Au niveau de l'exploitation, la dotation en facteur propre aux unités suivant cette trajectoire comprend : des terres plantées en *Vitis vinifera*, de la main d'œuvre familiale disponible, une trésorerie importante (abondée par des revenus ou prestations sociales complémentaires à l'activité agricole, voire la vente d'une partie de la production). Les travaux sont réalisés à l'aide du cheval de l'exploitation ou via la location de services motorisés, plus rarement, à l'aide d'un tracteur en propriété. La dotation en équipement n'est pas un facteur déterminant de cette trajectoire. Les routines de production et de consommation sont par contre très importantes, comme condition initiale de la trajectoire mais aussi tout le long, pour son déroulement.

Le facteur clef du **régime de concurrence** est le renouvellement des facteurs de production. En l'occurrence, les mauvaises **performances** économiques des unités (cf. les marges brutes négatives ou faibles) se traduisent par un vieillissement naturel des plantations viticoles, non contré par le montant des amortissements. Les modalités de la concurrence sont celles de répondre aux besoins d'autoconsommation familiaux pour les exploitations de subsistance et semi-subsistance. Pour les petites exploitations commerciales, les modalités de concurrence sont celles du marché, où la pression est forte.

La trajectoire est ainsi celle d'une décapitalisation. Tout se passe comme si les petites exploitations consommaient une rente, héritée du communisme, celle des plantations en ceps *Vitis vinifera*, sans pouvoir assurer l'entretien annuel du capital. Ni les droits de plantation, ni la valeur potentielle du terroir n'influencent encore la valeur du foncier.

²⁴⁵ A l'occasion d'une noce ou pour la consommation annuelle, certains ménages se déplacent dans les régions viticoles pour s'approvisionner auprès d'une exploitation. Ils s'orientent selon la réputation des zones de provenance des vins (Cotnari, Jidvei, Dealul Mare, Murfatlar, etc.) et leur couleur (blanc ou rouge), les prix étant peu différenciés.

Figure VIII.12. - La trajectoire modélisée des petites exploitations à *Vitis vinifera*



Source : auteure

Légende :

← Relations de détermination ← Flux d'information ← Variables d'entreprises

La dynamique du modèle est rythmée par l'âge, plus précisément, l'état de vieillissement de la vigne *Vitis vinifera* héritée. A chaque cycle productif annuel (flèches 4 et 8), l'état de la vigne se dégrade, et passe de l'âge âge (n) à (n+1). Les spécialistes recommandent aux sociétés marchandes de tenir les vignes jusqu'à 40 années maximum, afin de ne pas enregistrer de trop grande baisse de productivité. Les petites unités familiales essaient cependant de conserver la vigne tant que son état phytosanitaire le permet ; ce fait explique l'âge avancé des plantations roumaines, à l'échelon national. L'âge des vignes héritées était supérieur à 20 années en 2000 (du fait de l'absence de plantations post-1990 dans ces unités) : 22 000 ha avaient entre 20 et 30 années, et le reste (environ 100 000 ha) était âgé de plus de 30 années. C'est ce qui explique la diminution des surfaces plantées en *Vitis vinifera* de plus de 30 000 ha, de 2000 à 2007.

A long terme (plusieurs dizaine d'années), le schéma est dynamisé également par le vieillissement de la population rurale et les disponibilités en main d'œuvre (déterminants relevant des facteurs de production), de même que la hausse du niveau de vie (conditions de base) qui est susceptible de raffiner le goût des consommateurs (routines de consommation).

Il y a également un changement endogène de régime de concurrence très lent (flèche 7), au fur et à mesure que les petites exploitations quittent le secteur (*exit*), à la fin de la durée de vie des ceps *Vitis vinifera*.

L'entrée de la Roumanie dans l'Union européenne, en janvier 2007, s'est traduite par la souscription à de nombreux programmes d'aides, comme nous l'avons vu aux chapitres 1 et 7.

Parmi ceux-ci, nous signalons ceux susceptibles d'avoir un impact sur les trajectoires individuelles des exploitations familiales :

- les aides directes ;
- la mesure de semi-subsistance ;
- le programme national d'aide lié à l'organisation commune de marché (OCM) vin.

Les aides directes ne concernent pas les exploitations de subsistance, et peu d'exploitations de semi-subsistance, la taille minimale requise étant de 1 ha, mais surtout, du fait du seuil de taille requis pour les parcelles (cf. l'encadré VIII.9 ci-dessous). Leur montant n'est pas important ; d'autant moins que l'exploitation est petite. Cependant, cette aide peut contribuer à relâcher les contraintes de trésorerie ; la non prévisibilité des dates de versement, du fait des blocages administratifs, en atténue cependant les effets.

Encadré VIII.9. - Les aides européennes post-adhésion : les aides directes

Les aides directes relèvent du premier pilier de la politique agricole commune (PAC). Elles ont été mises en place en Roumanie selon le schéma transitoire autorisé pour les nouveaux états membres (NEM). Elles sont distribuées selon un régime simplifié de paiement unique à la surface (RPUS ou SAPS, *Single Area Payment Scheme*) contrairement aux aides distribuées sur références historiques.

Les aides directes sont attribuées aux exploitations d'une surface supérieure à 1 ha, surface devant être composée de parcelles d'une taille minimale de 0,3 ha ou 0,1 ha pour la vigne et les arbres fruitiers.

Elles sont proportionnelles à la surface de l'exploitation, indifféremment des cultures. Elles ne sont donc pas spécifiques au secteur vitivinicole. Le SAPS implique le paiement d'un montant uniforme par hectare éligible de terres agricoles, jusqu'à concurrence d'un plafond national résultant des accords d'adhésion, en augmentation progressive pendant la période de transition et jusqu'à l'alignement complet des aides des 12 NEM au niveau de celles de l'UE-15. Elles sont ainsi passées de 60 € en 2007 à un peu plus de 100 € par hectare en 2009.

Selon le ministère, 1,2 million d'exploitations touchaient les aides du premier pilier en 2009. Plus de 70 % des exploitations sont ainsi exclues, du fait de leur petite taille. Sur les 14 millions d'hectares agricoles que compte la Roumanie, 9,5 millions d'hectare sont primés.

Source : Ghib et Ciolos-Villemin (2009, 9-11 décembre)

La mesure de semi-subsistance (cf. sa description dans l'encadré VIII.10) concerne une partie des exploitations empruntant la trajectoire décrite dans ce paragraphe, ainsi que celles que nous avons définies comme commerciales (décrites dans le paragraphe suivant). A titre indicatif, 2 UDE correspondent à 1,14 ha de vignes et 8 UDE à 4,6 ha²⁴⁶. La prise en compte du reste de l'exploitation de polyculture-élevage, permet de baisser légèrement ces surfaces.

La somme forfaitaire attribuée sur cinq années s'élève à 7 500 euros ; elle constitue un appoint pour développer l'exploitation viticole, qui demande pour passer à une logique commerciale : la location de terres supplémentaires et l'acquisition d'un tracteur. Le renouvellement du vignoble peut être financé partiellement par les mesures de restructuration prévu dans le programme national.

²⁴⁶ Un hectare de vignes nobles correspond à 1,749 UDE, tandis qu'un hectare de maïs grain à 0,213 UDE, une vache à lait, à 0,261, etc. (cf. le formulaire de demande de l'aide de semi-subsistance).

Encadré VIII.10. - Les aides européennes post-adhésion : La mesure de semi-subsistance

La mesure de subsistance, encore dénommée 1.4.1., s'adresse aux exploitations de semi-subsistance. Celles-ci sont définies par leur taille, qui est comprise entre 2 et 8 UDE²⁴⁷.

Il s'agit de la mesure phare à destination des plus petites exploitations du second pilier de la politique agricole commune (PAC). Elle offre une aide forfaitaire annuelle de 1 500 euros par exploitation souhaitant engager un processus de modernisation qui implique une augmentation de taille sur 3 ans de 3 UDE, ainsi qu'un accroissement de 20 % de la production commercialisée. Si l'objectif est atteint, la mesure se prolonge encore 2 années.

Cette mesure aide ainsi les exploitations de semi-subsistance à devenir des unités commerciales.

Le budget prévoit l'aide de 76 000 exploitations, sur les 350 000 existantes. Suite à la première campagne, lancée fin 2008, plus de 6 000 exploitations se sont inscrites dans ce programme.

Selon nous, le seuil des exploitations (de 2 UDE) est surestimé, excluant une grande partie des vraies unités de semi-subsistance. Ainsi, nous avons observé qu'une exploitation viticole de semi-subsistance commence à écouler ses surplus sur le marché à partir de 0,25 ha de vigne. Avec les autres cultures (du maïs sur les mêmes surfaces que la vigne, soit 0,25 ha) et animaux (par exemple, une vache à lait et un cheval), nous arrivons à un seuil de 1,2 UDE.

Le ministère de l'agriculture estime à 4,9 ha la moyenne des surfaces détenues par la catégorie des exploitations comprises entre 2 et 4 UDE, et à 9,4 ha pour celles comprises entre 4 et 8 UDE, alors que nos observations fixent à un seuil légèrement supérieur à 2 ha, le passage de l'autoconsommation pure à la semi-subsistance

Sources : guide du sollicitant de la mesure 1.4.1. (cf. le site du ministère de l'agriculture : <http://www.madr.ro>) et études de l'auteur (Villemin, 1996)

Le programme d'aide national vitivinicole est principalement centré sur les aides de restructuration et de conversion (cf. pour détails la description du programme au point 3.3.2 du chapitre 7). Il peut permettre de renouveler une plantation vieillissante, ce qui constitue un grand appui aux unités familiales. Dans la pratique, on constate cependant qu'elles bénéficient aux structures juridiques de grandes tailles. La modification des seuils et des plafonds d'accès va dans ce sens ; ils ont été en effet révisés après les deux premières campagnes de 2007 et 2008. Les plans de restructuration concernent désormais des surfaces supérieures à 0,5 ha, au lieu de 0,3 ha. Par ailleurs, la limite supérieure, initialement fixée à 150 ha a été supprimée. Les parcelles doivent avoir une taille minimale de 0,1 ha, avant et après restructuration

4.4.4. - Trajectoire d'accumulation des exploitations familiales motorisées de taille moyenne

Cette trajectoire est celle des exploitations viticoles motorisées de plus de 2 ha. Il s'agit d'exploitations de type patronal où le chef d'exploitation recourt à de la main d'œuvre extérieure saisonnière pour effectuer les travaux vitivinicoles. L'orientation de l'unité est à dominante marchande. Elle commence dès 1991, avec pour **conditions spécifiques initiales**, l'héritage de terres plantées en *Vitis vinifera* dans des zones à forte tradition productive et de consommation.

Les facteurs déterminants clefs des trajectoires des exploitations familiales motorisées de taille moyenne sont représentés sur la figure VIII.13, ci-après.

²⁴⁷ L'unité de dimension économique (UDE) permet une mesure économique d'une exploitation, en termes de marge brute (décision de la Commission n85/377/CEE). Une UDE est équivalente à 1 200 euros.

Au niveau des **conditions de base**, ces unités sont moins sensibles aux incertitudes macro-économiques qu'à l'imperfection des marchés financiers et à la difficulté d'accéder à des crédits moyen et long termes pour réaliser des investissements : achat d'un tracteur et outils afférant, plantations, etc.

La localisation dans une zone traditionnelle génère des effets de réputation, principal facteur de différenciation des producteurs de vins, par ailleurs très atomisés. Les zones viticoles réputées attirent tant les consommateurs, qui achètent en vente directe (*i.e.*, le commerce des *Dacia*), que les intermédiaires, qui écoulent le vin sur les marchés urbains. L'industrie de la bière et des boissons rafraîchissantes qui mobilise d'importants budgets publicitaires exerce une forte concurrence sur l'industrie vinicole.

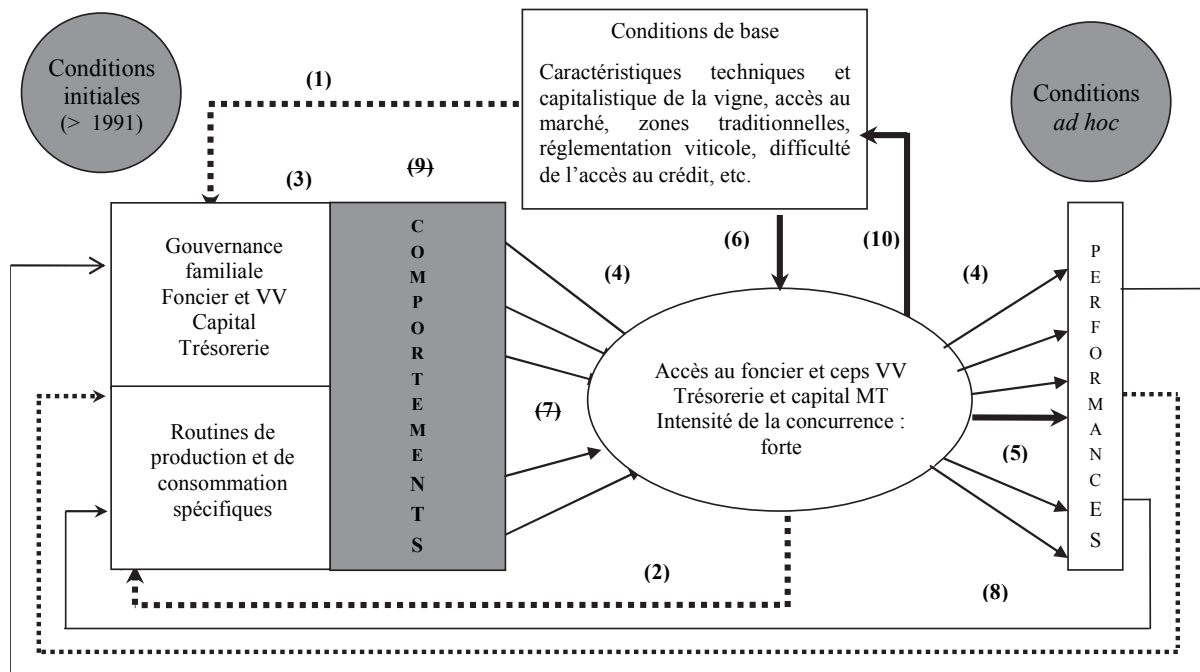
Les **exploitations**, de gouvernance familiale sont dotées de terre plantées en *Vitis vinifera*, situées en zone traditionnelle, garante d'un certain savoir-faire. Même si orientées sur le marché, ces unités ne sont pas orientées vers la recherche comportementale d'innovations ou de promotion, à l'exemple des unités industrielles. Leur objectif est de valoriser leur patrimoine viticole et perpétuer une tradition.

Le **régime de concurrence** se caractérise par de fortes barrières à l'entrée constituées par la détention de foncier doté de *Vitis vinifera* dont le coût de mise en place est élevé tandis que les barrières à la sortie sont moyennes, du fait du vieillissement des vignes contré par une forte pression sociale en faveur de la culture de vigne *Vitis vinifera*. Les modalités de concurrence sont les capacités des unités à écouler leur production sur le marché à un prix suffisamment rémunérateur pour assurer au minimum le renouvellement de leur outil de production. L'intensité de la concurrence est forte, du fait de la forte atomisation des acteurs familiaux vitivinicolas et de la faible différenciation des vins produits.

Les **performances économiques** sont bonnes avec une marge nette brute positive et consistante.

La trajectoire suivie est ainsi celle d'une accumulation et d'un développement des exploitations familiales motorisées. Celles-ci sont non seulement en mesure d'assurer le renouvellement de leur outil de production, dont la replantation des *Vitis vinifera*, mais également d'acquérir d'autres dotations pour s'agrandir.

Figure VIII.13. - La trajectoire modélisée des exploitations motorisées de taille moyenne



Source : auteur

Légende :

← Relations de détermination ← Flux d'information ← Variables d'entreprises

Le modèle est dynamisé par les bonnes performances (flèche 8) qui permettent un renforcement des dotations de facteurs de production (terres, équipement, trésorerie, etc.). Le vieillissement de la vigne n'est plus problématique puisque la marge nette est positive ; l'amortissement nécessaire à son renouvellement est pris en charge par l'exploitant.

A l'échelle de plusieurs dizaines d'années, la baisse de l'offre, suite à la disparition (exit) des petites exploitations familiales, conjuguée à une possible hausse de la demande liée à la hausse du niveau de vie de la population sont susceptibles d'amoindrir le régime concurrentiel (flèches 6 et 7).

Depuis 2007, ces exploitations sont éligibles à certaines aides européennes, à l'exemple d'une partie des petites unités familiales (cf. paragraphe précédent) :

- la mesure de semi-subsistance, pour des exploitations viticoles inférieures à 5 ha ;
- les aides directes, dont les montants sont proportionnels à la surface ;
- l'appui à la restructuration et reconversion du vignoble, qui permet de réduire considérablement le niveau des amortissements, et donc, d'augmenter la marge nette.

L'ensemble de ces aides constituent autant d'appuis supplémentaires et d'assurance à l'accumulation dans l'évolution de la trajectoire.

Après avoir caractérisé l'ensemble des trajectoires des exploitations familiales, nous allons maintenant nous intéresser aux liens entre les trois trajectoires et s'il existe des ponts pour passer de l'une à l'autre.

4.5. - Les bifurcations inter-trajectoires

4.5.1. - Saut vers la trajectoire "minifundia hybrides"

Le passage d'une trajectoire de type "petites exploitations familiales *Vitis vinifera*" à une trajectoire "minifundia à hybrides" est illustré par les petites exploitations du département de Calarasi dont le comportement a été relaté à la partie 3, paragraphe 2.3.

Les exploitants ont arraché les vignes *Vitis vinifera* dans les trois années ayant suivi la restitution foncière.

Cette bifurcation de trajectoire caractérise les zones non traditionnelles, *i.e.* où les contraintes économiques ne sont pas contrebalancées par un fort attachement culturel²⁴⁸ à la vigne *Vitis vinifera*. Elle s'est opérée très rapidement après la restitution, au début des années 1990.

Dans les zones traditionnelles, les minifundia déploient de gros efforts financiers afin de contenir la dégradation de leur patrimoine viticole. Avec le vieillissement de la vigne et l'incapacité des petits exploitants à renouveler leur plantation, se pose une question de fond : une fois, le processus de décapitalisation achevé, comment les exploitants vont-ils se comporter ? Vont-ils renoncer à toute production viticole et acheter leur vin sur le marché ? Vont-ils consommer d'autres types de boissons (bière, alcools) ? Vont-ils planter des vignes hybrides ?

Nous n'avons pas de réponse ferme à ces questions ; juste quelques pistes. En 2000, lors de la réalisation des enquêtes, nous avons pu observer, de manière isolée, quelques exploitants remplacer les ceps manquants de *Vitis vinifera* par des vignes hybrides. A la disparition de la totalité de la plantation en *Vitis vinifera*, nous n'avons pas cependant relevé de replantation à l'aide d'hybrides. Il nous semble que la culture du vin est si forte que chaque exploitant cherche à garder au moins quelques pieds de vigne dans le jardin situé dans l'immédiate proximité de la maison familiale. Conduits sous forme de pergola (*bolta* en roumain, en voûte), il peut s'agir indifféremment de vignes *Vitis vinifera* ou de vignes hybrides, leur identification n'étant pas toujours aisée.

Ainsi, les petites exploitations de *Vitis vinifera* suivraient une trajectoire *d'exit* du secteur, voire de repli dans les jardins familiaux.

Cette relation entre les deux trajectoires familiales "minifundia hybrides" et "petites exploitations *Vitis vinifera*" est représentée par la flèche (a) de la figure VIII.15.

Par ailleurs, nous n'avons pas observé de **passage d'une trajectoire de type "exploitations de taille moyenne *Vitis vinifera*" à une trajectoire "minifundia à hybrides"**. Si elles peuvent y arriver, ce n'est que via la trajectoire des "petites exploitations", suite à une décapitalisation accidentelle ou liée au vieillissement de l'exploitant.

²⁴⁸ Rappelons que cet attachement culturel se traduit par : un savoir-faire pour la production du raisin et du vin, un goût affirmé pour les vins *Vitis vinifera* et enfin, une forte pression sociale, en faveur de la culture des *Vitis vinifera*.

4.5.2. - Saut vers la trajectoire "petites exploitations *Vitis vinifera*"

Le passage d'une trajectoire de type "minifundia à hybrides" aux trajectoires des exploitations *Vitis vinifera* de petite ou de moyenne taille n'a pas été relevé sur nos terrains d'étude. A un horizon de plusieurs de dizaine d'années, nous n'excluons pas sa potentielle mise en place (flèche b de la figure VIII.15). La hausse du niveau de vie des ménages ruraux, accélérée par l'entrée dans l'Union européenne, pourrait en effet se traduire par un raffinement du goût et le développement d'un savoir-faire (par formation). Conjuguées à la relâche de la contrainte économique, ces nouvelles compétences pourraient conduire quelques exploitations à planter des vignes *Vitis vinifera*, au moins dans les zones mixtes (zones situées à proximité des zones traditionnelles, représentées sur la figure VIII.4 en vert clair).

Le passage d'une trajectoire de type exploitation familiale *Vitis vinifera* de taille moyenne à une exploitation de taille petite (flèche c de la figure VIII.15) est celui d'un retrait progressif du secteur viticole de l'exploitation par décapitalisation programmée (le profit est consommé, épargné ou réinvesti dans des activités alternatives), que ce soit du fait du vieillissement de l'exploitant, d'un accident, etc.

La trajectoire des "petites exploitations *Vitis vinifera*" conduit la plupart des unités, à la sortie du secteur (*exit*).

Notre étude nourrit, en ce qui concerne le secteur viticole, le débat relatif à l'avenir des petites exploitations. La littérature de spécialité s'interroge en effet sur la capacité de résistance de ces unités *versus* leur capacité à porter un modèle multifonctionnel durable (Bazin, 2007; Darrot & Mouchet, 2005) tandis que d'autres anticipent leur disparition, spontanée ou suite à des mesures excluant plus ou moins spécifiques (M.-L. Ghib, 2007; M. L. Ghib, 2009; Halamska, 2008; Lhomel, 2007; Maurel, 2008; Maurel, Halamska, & Lamarche, 2003; Nellis, 2002; Roger, 2008; Villemin et al., 2011; B. Von Hirschhausen, 2008). Certains auteurs prônent l'appui au développement d'exploitations de taille moyenne pour atténuer le caractère dual de l'agriculture (Salasan & Fritsch, 2009; Sarris et al., 1999).

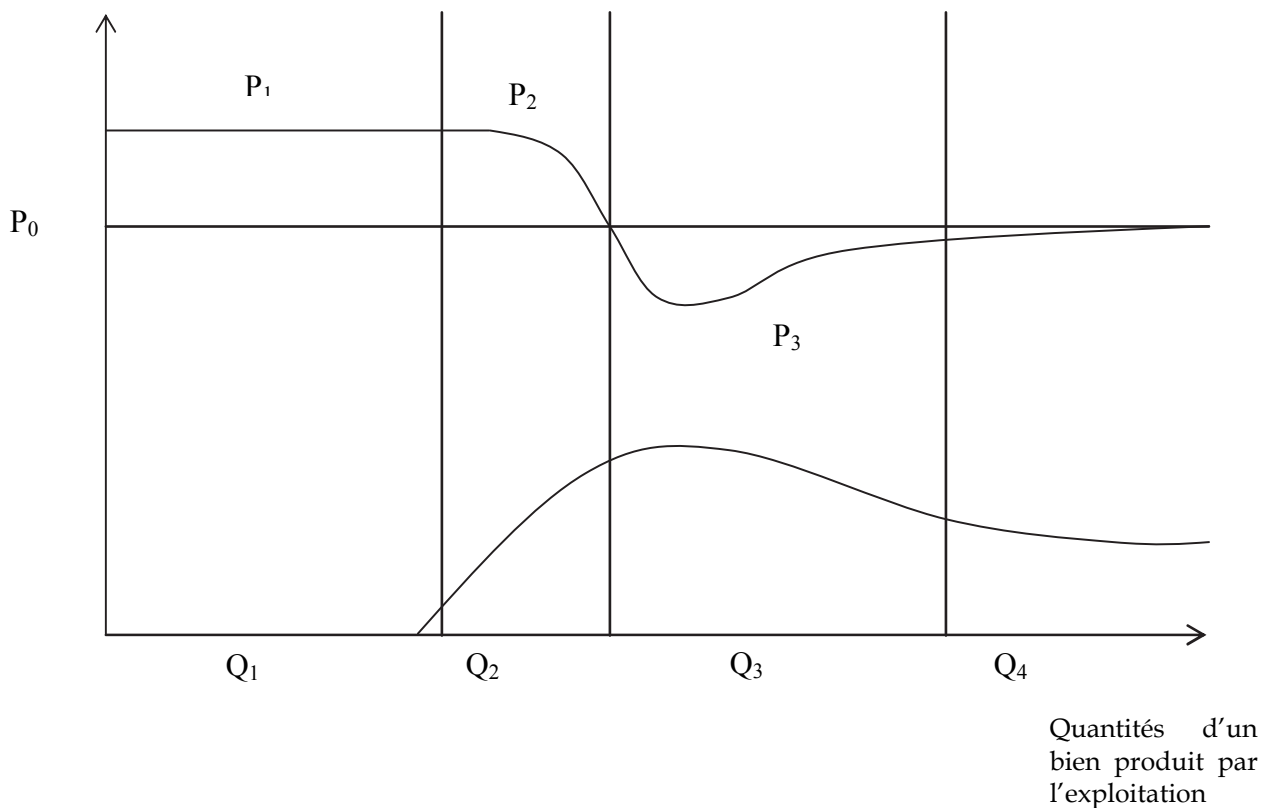
Notre étude montre la disparition massive d'une catégorie, celles des petites exploitations viticoles *Vitis vinifera* tandis que les minifundia à hybrides montrent une très forte capacité de résistance et que se développent les unités familiales de taille moyenne. Quelques pistes d'évolution des petites exploitations *Vitis vinifera* vers des unités de plus grande taille existent cependant, comme nous allons le voir dans le paragraphe suivant.

4.5.3. - Saut vers la trajectoire "moyennes exploitations motorisée *Vitis vinifera*"

Le saut de trajectoire des "petites exploitations *Vitis vinifera*" à celle des "moyennes exploitations *Vitis vinifera*" peut être réalisé, à la condition de dépasser un certain nombre d'obstacles (flèche d du schéma D).

Selon Labonne (1995) le passage d'une logique de subsistance à une de marché se heurte à un blocage de nature économique, qui est représenté à la figure VIII.14 ci-dessous.

Figure VIII.14. - Evolution des prix et coûts des produits agricoles en fonction des quantités produites, d'une exploitation de subsistance à une exploitation commerciale



Pour un produit donné, P_0 est le prix du marché. P_1 est le prix du produit autoconsommé, en quantité Q_1 (prix estimé au prix du marché auquel s'ajoute le prix du transport, comme expliqué plus haut dans la méthodologie de calcul des marges brutes). P_2 ($P_1 > P_2 > P_0$) est le prix du produit vendu, en quantité Q_2 , qui représente la fraction de la quantité totale produite, au-delà des besoins de consommation (le surplus). Au-delà de Q_2 , la quantité Q_3 nécessite de vendre dans le circuit de gros. Le prix de vente sera $P_3 < P_0$ car il faut compter le prix de transport, et le délai de paiement en contexte de forte inflation. Pour les quantités Q_4 au-delà de Q_3 , les capacités de négociation permettent de tendre vers le prix P_0 .

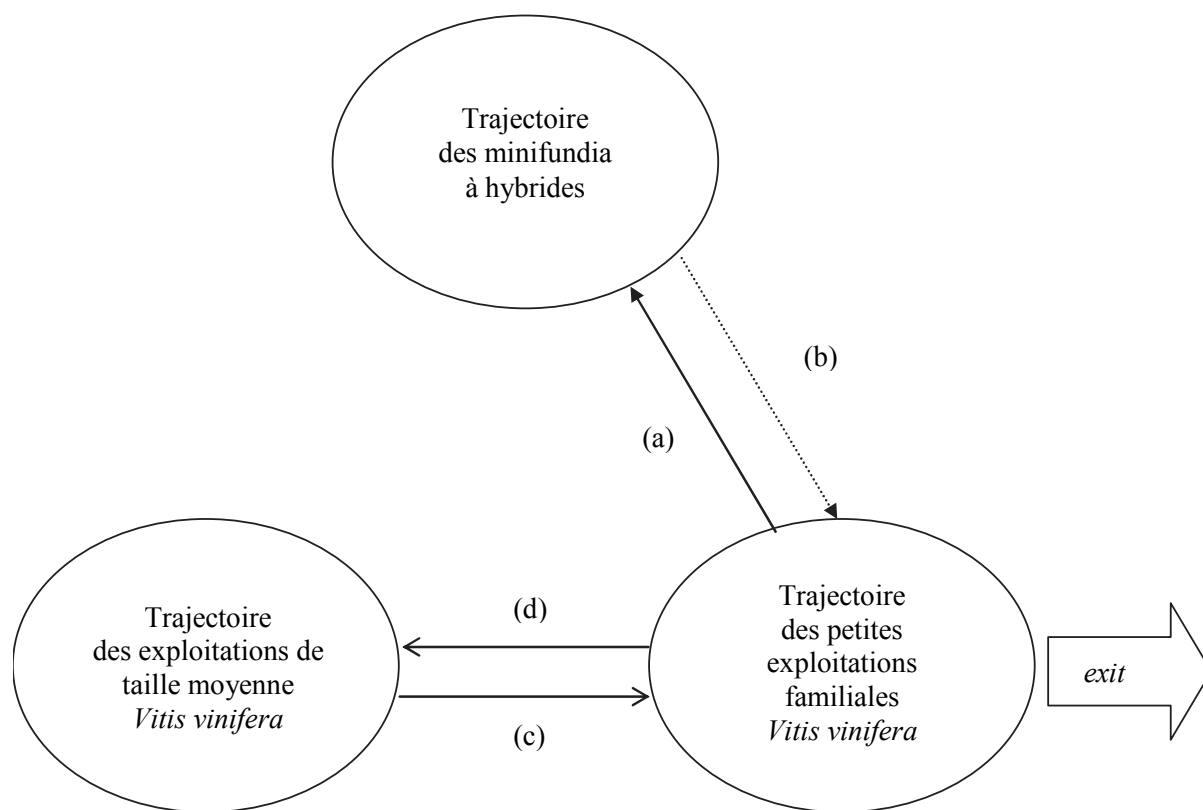
La courbe basse est celle des coûts, quasi-nuls au départ car la quantité Q_1 mobilise le travail familial et minimise le recours aux intrants, puis augmentant avec le recours à de la main d'œuvre extérieure, puis diminuant avec l'intensification de la production, conformément à la théorie des rendements croissants.

Notre étude viticole et nos calculs relatifs aux systèmes de culture *Vitis vinifera* correspondent à ce modèle. Tant les prix du raisin que les coûts des systèmes de culture "Minifundia VV", puis "Cheval", "Tracteur location" et "Tracteur propre" (cf. le graphique VIII.15 plus bas) évoluent selon ce schéma, quand on prend en compte qu'ils correspondent respectivement chacun aux quantités Q_1 , Q_2 , Q_3 et Q_4 ²⁴⁹.

Les aides européennes auxquelles est éligible la Roumanie depuis son adhésion sont susceptibles d'aider certaines exploitations à dépasser ce goulot d'étranglement, en particulier, la mesure de semi-subsistance et les aides de restructuration.

²⁴⁹ Les deux derniers systèmes cités "SC Tracteur" se différencient moins par l'intensification des pratiques que par l'accès à l'équipement motorisé.

Figure VIII.15. - Représentation des changements possibles d'une trajectoire à l'autre



Légende : —> saut de trajectoires existant > saut de trajectoire hypothétique

CHAPITRE IX :

LES TRAJECTOIRES DE RESTRUCTURATION DES ENTREPRISES

En guise de premier abord des comportements des entreprises commerciales vitivinicoles roumaines, nous nous arrêtons, en première partie, aux niveaux macroéconomique et mésoéconomique. Nous en retirons une première batterie d'indicateurs relatifs aux comportements moyens à l'échelle nationale.

Nous revenons ensuite, en seconde partie, aux apports de la théorie relative aux restructurations comportementales. La confrontation avec notre terrain d'étude nous conduit à préciser notre objet d'étude ainsi que notre méthodologie. Nous précisons des indicateurs comportementaux, selon le type de restructuration (prédatrice, passive, défensive et stratégique) autour de quatre enjeux clefs que nous avons identifiés pendant nos enquêtes : l'accès aux actifs, l'approvisionnement en raisins, les débouchés et les investissements.

Les entreprises que nous avons identifiées en restructuration stratégique ou défensive évoluent selon des trajectoires types, qui se différencient par leur gouvernance. Ainsi, les entreprises à investissement direct étranger (IDE), que nous décrivons au troisième partie, suivent une trajectoire de restructuration stratégique, avec des réformes radicales qui prennent une nuance différente selon que l'IDE est d'origine de pays producteurs nets de vins ou de pays consommateurs nets. Dans le premier cas, les entreprises fondent leur développement autour de leurs compétences productives et une qualité de type "terroir" tandis que dans le second cas, les compétences commerciales, l'accès aux marchés d'exportations et une qualité constante centrée sur les souhaits des consommateurs soutiennent la trajectoire.

Les trajectoires des entreprises à capital roumain, présentées à la quatrième partie, se modèlent selon qu'il s'agit d'une gouvernance interne ou externe, avec des réformes graduelles ou plus radicales et une insertion dominante sur le marché domestique.

Pour mieux mettre en relief la spécificité et les contours des restructurations stratégiques et défensives, la cinquième partie fournit quelques exemples de restructuration passive et défensive.

Enfin, en sixième partie, nous concluons sur la nature des déterminants ainsi que les modalités des trajectoires de restructurations des unités vitivinicoles roumaines.

1. - Les comportements à l'échelle macroéconomique

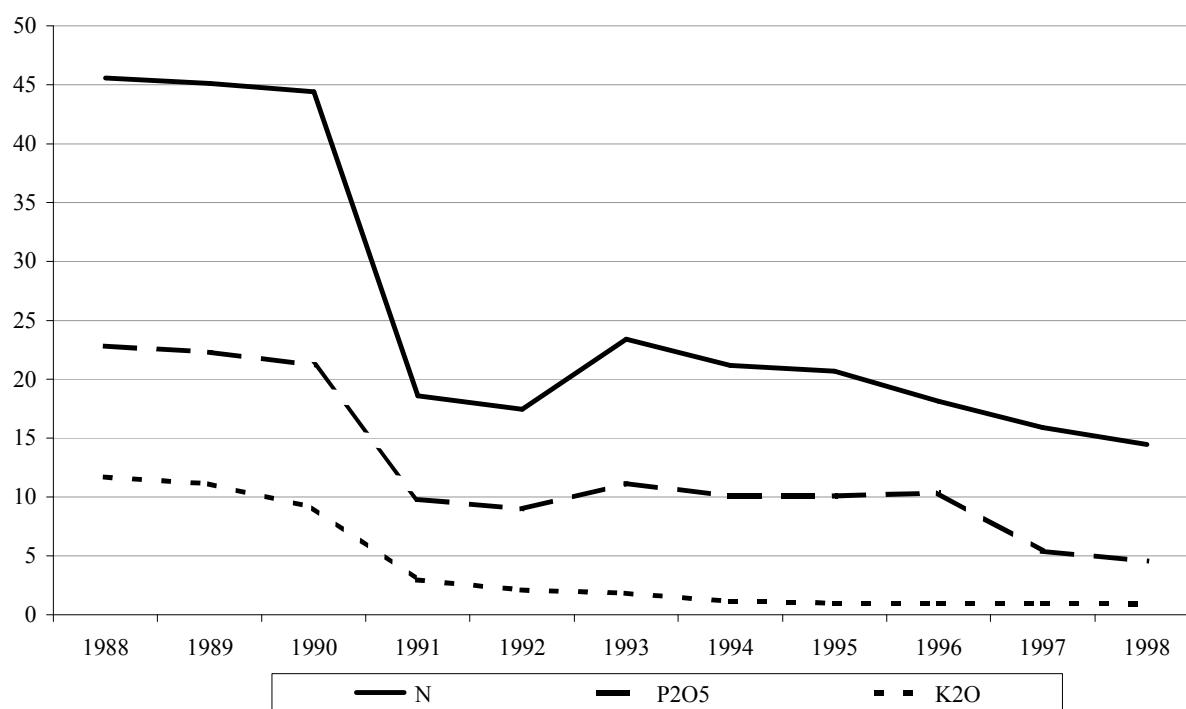
1.1. - L'intensité de la production viticole : le niveau moyen d'utilisation des intrants

La figure IX.1 montre l'évolution du niveau moyen national d'utilisation des intrants entre 1988 et 1998. On observe une réduction de plus de 50 %, entre avant et après 1990, dans l'utilisation des nitrates (N), des phosphates (P_2O_5) et du potassium (K_2O).

Nous expliquons ce comportement par le contexte de transition, qui se caractérise par la désorganisation des circuits commerciaux, des prix peu rémunérateurs et un effet très néfaste de ciseau des prix où le prix des intrants augmentent plus vite que celui du produit final (cf. pour rappel, le paragraphe 1.10 relatif aux conditions de base du chapitre 7).

Figure IX.1. - Evolution du niveau d'utilisation des engrais chimiques en Roumanie, de 1988 à 1998 (en kg de substance active par hectare)

Source : graphique repris d'une étude réalisée par l'OCDE (2000a)



Source: Ministry of Agriculture and Food.

La baisse du niveau d'intrants, qui ne correspond pas ici à un changement de conduite des cultures (comme par exemple le recours aux techniques "bio"), a des conséquences sur la dynamique de production. Elle se traduit par une augmentation de la vulnérabilité des cultures aux aléas divers (climatiques, maladies, *etc.*), et donc par une plus ample variabilité des rendements, ainsi qu'une instabilité des prix, accentuée par le cycle de King.

S'il s'agit d'un comportement moyen qui englobe des stratégies variées, des acteurs orientés vers l'autoconsommation aux acteurs commerciaux, il traduit cependant une tendance générale de réduction des coûts²⁵⁰. Selon les producteurs commerciaux, le coût de l'entretien

²⁵⁰ La littérature de spécialité désigne ce comportement par l'expression anglaise *cost cutting*.

d'un hectare de vigne s'élève à 1 000 € voire à 1 500 € lorsque une très bonne qualité du raisin est recherchée. Comparée à celle d'un salaire moyen mensuel de 180 € en 2003, il s'agit d'une somme élevée.

En résumé, la transition se traduit dans la viticulture roumaine par une baisse drastique de l'utilisation moyenne des intrants.

1.2. - Le renouvellement des vignes : les plantations de vignes *Vitis vinifera*

Les surfaces nouvellement plantées en vignes *Vitis vinifera* n'étaient pas connues avec exactitude dans les années 2000. Selon les deux sources présentées dans le tableau IX.1 ci-après, le taux de renouvellement des vignes nobles n'excède pas 1 % (1,8 % pour la meilleure année, 1996) tandis qu'un taux de 2,5 % serait nécessaire au renouvellement d'un vignoble ayant une durée moyenne de vie de 40 ans, voire 4 % pour une vie moyenne de 25 ans.

Tableau IX.1. - Evolution des surfaces nouvellement plantées, de 1994 à 1998 (en ha), selon deux sources

	1994	1995	1996	1997	1998
Surfaces nouvellement plantées - source 1	1 436	646	1 347	441	678
Surfaces nouvellement plantées - source 2	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	2 560	1 140	239
Surfaces totales plantées en <i>Vitis vinifera</i>	149 700	146 000	141 800	137 700	136 300

Source 1 : Revue "Piata vinului" (le marché du vin) de l'Institut d'économie agricole, 1999
Source 2 : Ministère de l'agriculture roumain, screening bilatéral, 1999

Tableau IX.2. - Production de plants greffés, 1990-2001 (en millions de pieds)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
26,0	17,0	16,0	11,0	2,7	2,9	26,0	1,5	0,7	1,1	1,7	1,7

Source : travaux de Batlagi (Batlagi, 2003)

Le faible taux de plantation, se traduit, au niveau des structures de reproduction du vignoble, par la très forte baisse de la production des plants greffés (cf. le tableau IX.2) ainsi que des surfaces de jeunes vignes²⁵¹, des plantations de porte-greffes et des pépinières viticoles (cf. le tableau IX.3 ci-après). A partir de 2000, on observe cependant, une légère inflexion dans la dynamique de renouvellement du vignoble, avec des nouvelles plantations, qui apparaissent dans le tableau dans la catégorie des jeunes vignes, mais aussi au niveau des surfaces des pépinières viticoles et plantations de porte-greffes. Après l'entrée dans l'UE, en 2007, le renouveau du vignoble roumain apparaît plus clairement, avec des surfaces plantées en jeunes vignes multipliées par 4, en comparaison des surfaces des années 2000.

²⁵¹ Les jeunes vignes correspondent aux vignes nouvellement plantées, plus les vignes en seconde et troisième année de production. On considère une vigne comme étant en production lorsqu'elle atteint sa quatrième année.

Tableau IX.3. - Evolution des surfaces viticoles totales, des jeunes vignes, porte-greffes et pépinières viticoles, de 1981 à 2009 (en milliers d'hectares)

	1981-1990	1991-1998	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2007**	2009
Vignes en production	239,3	244,8	251,7	251,6	246,7	244,9	244,4	185,6	179,6	180,2
Jeunes vignes (1-3 ans)	21,9	26,2	1,8	2,0	1,4	0,6	2,2	2,1		8,2
Plantations de porte-greffes	2,1	0,7	n.d.	0,4	n.d.	n.d.	n.d.	0,4	0,8	n.d.
Pépinières viticoles	1,6	0,4	n.d.	0,02	n.d.	n.d.	n.d.			

Sources : le Ministère de l'agriculture roumain (de 1981 à 2001, année 2009),
*le recensement général agricole (année 2002)
** l'enquête structurelle de l'institut national des statistiques (année 2007)

L'entrée dans l'Union européenne a permis à la Roumanie de bénéficier des programmes européens. La Roumanie a choisi d'orienter une grande partie de l'enveloppe destinée au secteur vitivinicole, sur la restructuration et la conversion du vignoble²⁵² : la reconversion des structures de cépages, la délocalisation des parcelles, de zones non favorables aux zones plus favorables, et enfin, la modernisation des parcelles, en vue de l'augmentation de la compétitivité des produits agricoles.

Le tableau IX.4 ci-après présente les surfaces ayant bénéficié de ce programme. On observe, à partir de 2008, des surfaces nouvellement plantées bien supérieures à celles du milieu des années 90 (de 200 à 2 600 ha pour rappel, cf. le tableau IX.1).

La Roumanie prévoit que 17 000 ha soient concernés sur la période 2009-2013.

Tableau IX.4. - Nombre d'hectares ayant bénéficié du programme de restructuration et de reconversion du vignoble

2007	2008	2009	2010	2011 jusqu'au 15.09
1 176	4 572	5 339	5 139	4 501

Source : APIA, Roumanie

Le faible taux de renouvellement des plantations post-1990 s'explique par les difficultés financières inhérentes à la période de transition. Dans les années 2000, le coût de la mise en place d'un hectare de vignes était estimé à 10 000 euros, tant par les acteurs viticoles ainsi que par la FAO (Zarnoveanu & Stefan, 2002). Après 2007, ce coût a augmenté pour atteindre de 20 à 25 000 euros. Le détail du coût de mise en place d'un hectare en 2009 est détaillé dans le tableau IX.5 ci-dessous.

Tableau IX.5. - Coûts de plantation d'un hectare de vigne en 2009 (en RON)

²⁵² La Roumanie a choisi d'affecter 180 millions d'euros, sur les 211 millions réservés au secteur vitivinicole roumain pour la période 2009-2013. Le reste de l'enveloppe est réservé essentiellement à la promotion dans les pays tiers.

Préparation du sol	5 886
Plantation de la vigne	37 704
Mise en place du système de soutien	25 000 – 40 000
Entretien de la vigne – 1 ^{ère} année	6 654
Entretien de la vigne – 2 ^{ème} année	9 505
Entretien de la vigne – 3 ^{ème} année	8 150
TOTAL en RON	92 899-107 899
TOTAL en EURO	22 118 - 25 690

Source : Rapport intermédiaire rédigé pour la Commission présidentielle Vin (Gavrila, 2009)

En résumé, la dynamique post-1990 de renouvellement du vignoble roumain est la suivante :

- de 1990 à 2000 : très faible ;
- de 2000 à 2007 : légère reprise des nouvelles plantations ;
- après 2007 : reprise des plantations dont les travaux sont désormais cofinancés par l'Union européenne.

Le comportement type d'un acteur vitivinicole dans les années 2000 était de ne pas planter, ni de renouveler son patrimoine viticole.

1.3. - Les efforts de marketing

Les efforts de publicité effectués par l'industrie vitivinicole sont faibles en comparaison de ceux réalisés par l'industrie de la bière et des autres boissons.

Nous présentons ci-dessous (tableau IX.6) le classement des plus grands investissements réalisés en publicité à la télévision entre le 1^{er} janvier et le 31 août 2002. En gras, nous indiquons les entreprises qui appartiennent au secteur des boissons (bière et boissons rafraîchissantes).

Tableau IX.6. - Classement des entreprises (toutes catégories) selon le niveau d'investissement publicitaire, pour la période du 1^{er} janvier au 31 août 2002

Client	Nombre d'insertions	Durée (sec.)	Volume brut (\$)
Procter & Gamble	14 822	450 678	38 477 421
Unilever	19 903	446 964	36 922 385
Brau Union	10 108	282 320	24 090 596
Beiersdorf Romania	7 194	145 057	21 048 615
Elite Romania	10 412	317 695	19 567 781
Wrigley's	6 471	145 160	19 385 411
Coca Cola Company	10 698	347 333	17 568 762
Colgate Palmolive	6 647	146 057	17 394 953
Kraft foods Romania	6 832	143 742	14 763 735
Orange	8 663	251 724	13 702 470

Source : Capital n°40, du 02.10.2002

Parmi les plus gros investissements réalisés à la télévision, on relève la présence d'une entreprise de bière, BBAG (le 3^{ème} client avec un budget de 24 millions de dollars sur une

période de 8 mois) et d'une entreprise de boissons rafraîchissantes (*Coca Cola company*). On retrouve ces entreprises dans le classement des marques (cf. le tableau IX.7 ci-après), via respectivement Golden Brau et Coca Cola. Dans ces classements, nous ne relevons ni la présence d'une entreprise vinicole, ni de marque de vin.

Tableau IX.7. - Classement des marques (toutes catégories) selon le niveau d'investissement publicitaire, pour la période du 1 janvier au 31 août 2002

Client	Nombre d'insertions	Durée (sec)	Volume brut (\$)
Elite (café)	7 662	249 069	14 289 729
Orange (téléphone)	7 047	211 213	12 361 099
Orbit (chewing gum)	3 617	82 605	11 824 120
Coca-Cola (boissons)	6 255	255 734	10 378 359
Connex (téléphone)	4 646	137 972	9 734 693
Danone (yaourts)	4 211	99 757	7 560 410
Dero (lessive)	2 783	84 146	7 148 335
Golden Brau (bière)	2 705	82 411	6 741 731
Zapp mobile (téléphone)	2 732	85 640	6 195 279
Colgate (dentifrice)	2 169	58 069	6 104 970

Source : *Capital n°40, du 02.10.02*

A titre de comparaison, nous nous intéressons ci-après plus particulièrement à l'industrie de la bière et à leurs efforts de publicité. Le tableau IX.8 ci-dessous montre le niveau des investissements financiers effectués par les entreprises de bière, par marque. On note que les entreprises qui y apparaissent sont toutes étrangères²⁵³. Les dépenses de publicité par marque, et pour 8 mois, se sont élevées jusqu'à 6 millions de dollars.

Tableau IX.8. - Classement des marques de bière selon le niveau d'investissement publicitaire, pour la période du 1^{er} janvier au 31 août 2002

Client	Firme	Nombre d'insertions	Volume brut (\$)
Golden Brau	BBAG	2 705	6 741 731
Silva	BBAG	2 211	4 504 710
Ursus	SAB	1 729	4 493 848
Ciuc	BBAG	1 295	4 150 280
Timișoreana	SAB	1 550	3 932 150
Tuborg	Tuborg	1 342	3 794 125
Bergensbier	Interbrew	1 435	3 574 714
Stella Artois	Interbrew	1 111	2 816 881
Gösser	BBAG	741	2 800 985
Schlossgold	BBAG	1 087	2 630 040

Source : *Capital n°40, du 02.10.02*

²⁵³ Pour plus de détails sur les principaux acteurs de l'industrie de la bière, tous étrangers, le lecteur pourra se référer à l'annexe IX.1.

Le montant des efforts globaux de *marketing*, pour les quatre plus grandes entreprises de l'industrie de la bière s'élève à :

Brau Union Romania.....	8 % du chiffre d'affaire
Tuborg Roumanie.....	8 millions d'euros en 2001
SAB.....	9-11 millions d'euros annuels
Interbrew.....	9-11 millions d'euro annuels

En conclusions, du point de vue des efforts de marketing, l'industrie vitivinicole est très en deçà des efforts effectués par l'industrie de la bière et par celle des boissons rafraîchissantes, en lien direct avec leur pouvoir financier. Ces faits mettent en évidence **la forte pression concurrentielle exercée par l'industrie des boissons rafraîchissantes sur l'industrie vitivinicole roumaine**. Ces faits, à l'échelle macro-économique de la Roumanie, mettent également en évidence **un comportement individuel moyen des acteurs vitivinicoles, peu préoccupé des questions de marketing**.

1.4. - Le prix et la segmentation du marché

1.4.1. - Les vins domestiques

Nous présentons, en annexe IX.2, un extrait de l'étude de marché que nous avons réalisée.

Sur le **segment de marché du très bas de gamme**, se trouvent les vins vendus en vrac ou en bouteilles en plastique, de 2 à 5 litres. Les prix au litre, en 2001, vont de 0,3 à 0,5 €.

Le prix de détail de la plus grande partie des **vins domestiques vendus en bouteille** s'étend de 1 à 2 \$ en 2001 sur ce que l'on peut qualifier de **segment moyen du marché**.

Le **segment supérieur de marché** est peu occupé. Il comprend essentiellement deux types de vins :

- des vins de collection, sortis des vinothèques des entreprises socialistes ;
- des vins produits par des entreprises à IDE (investissement direct étranger) qui ont opéré une segmentation très claire du marché. Ces entreprises sont présentes sur le segment moyen, mais aussi, sur le segment supérieur, avec des premiums et super premiums, comme le montre le tableau IX.9 ci-dessous.

Tableau IX.9. - Exemple de la segmentation des vins embouteillés opérée par certaines entreprises à IDE

Segment bas de gamme Entry level	Segment moyen de gamme Premium	Segment haut de gamme Super premium
Carl Reh Winery (IDE allemand)		
<i>Val Duna (1,3 €)</i>	<i>River Route (2,3 €)</i>	<i>La cetate (3,9 €)</i>
Vinarte (IDE italien)		
<i>Asolato (1,5 €)</i>	<i>Castel bolovanu (3 €)</i> <i>Red Paradox (2,3 €)</i>	<i>Prince Matei (6,5 €)</i>
Serve (IDE français)		
<i>Vinul cavalerului (2 €)</i>	<i>Millenium (3,6 €)</i>	

Source : Elaboration de l'auteur, à partir d'une étude de marché propre

1.4.2. - Les vins d'importation

Le tableau IX.10 ci-après montre comment se forme le prix d'une bouteille de vin AOC importée.

Tableau IX.10. - Formation du prix d'une bouteille de vin d'AOC (en euros)

	Circuit court	Circuit long
Prix moyen FOB	5,0	5,0
Transport F→R circuit court = camion complet circuit long = groupage	0,26	1,40
Frais de formalités fiscales Dont : TVA 19 % Droit douane 18,75 % (contingent à taux zéro, depuis 2001)	2,17 0,95 0,94	2,64
Transport en Roumanie (coût moyen)	0,3	0,3
Marge de l'importateur et promotion (10-20 %)	1,12	1,36
Distribution supérette (20-25 %)	1,97	
Marge grossiste (10-15 %)		1,37
Marge détaillant (30-50 %)		4,71
Accises : 0 % en janvier 2004		
Prix final au consommateur	10,82	16,77

Source : données transmises par le poste d'expansion économique, Bucarest. Calculs effectués par la centre français du commerce extérieur, 2001

La fourchette des prix des vins AOC d'importations s'étend de 10 à 20 €. Les vins de qualité d'importation ne sont pas compétitifs avec les vins domestiques.

Au contraire, **sur le segment du vin de très bas de gamme, les vins de l'UE sont très compétitifs sur le marché roumain.** A titre de comparaison, si un tel vin produit en UE (en Espagne par exemple) a un prix de 20 cents de dollars par litre, la seule quantité de raisin nécessaire à la réalisation d'un litre de vin en Roumanie s'élève à 19 cents²⁵⁴. Cependant, la concurrence des pays de l'UE ne s'est exercée sur le marché domestique qu'après l'élargissement, à partir de 2007. Auparavant, le contingent d'exportation (60 000 hl à taux réduit, puis, à partir de 2001, à taux zéro) n'était que très partiellement utilisé (cf. le point 3.1.1 du chapitre 7). A partir de 2007, la possibilité de mélanger des vins en provenance des pays de l'Union européenne, pour la catégorie des vins de table, est utilisée par les entreprises vinicoles roumaines pour baisser leurs coûts de production ainsi que les prix de vente.

En conclusions, le marché domestique roumain des années 2000 est développé sur les segments de très basse, de basse et de moyenne qualité, où la concurrence est forte, mais essentiellement d'origine domestique. Le segment des vins superpremium reste encore réservé à un marché de niche ; il se développe à partir de 2003, avec la hausse du pouvoir d'achat et l'effet de la mesure d'élimination des visas en Europe pour les Roumains, en vigueur dès 2001.

²⁵⁴ Nous arrivons au chiffre de 19 cents, sur la base de raisins achetés au prix de 3 500 ROL le kilogramme, d'un coefficient de transformation de 0,65 et d'un taux de change 1\$ = 29 069 ROL (année 2001).

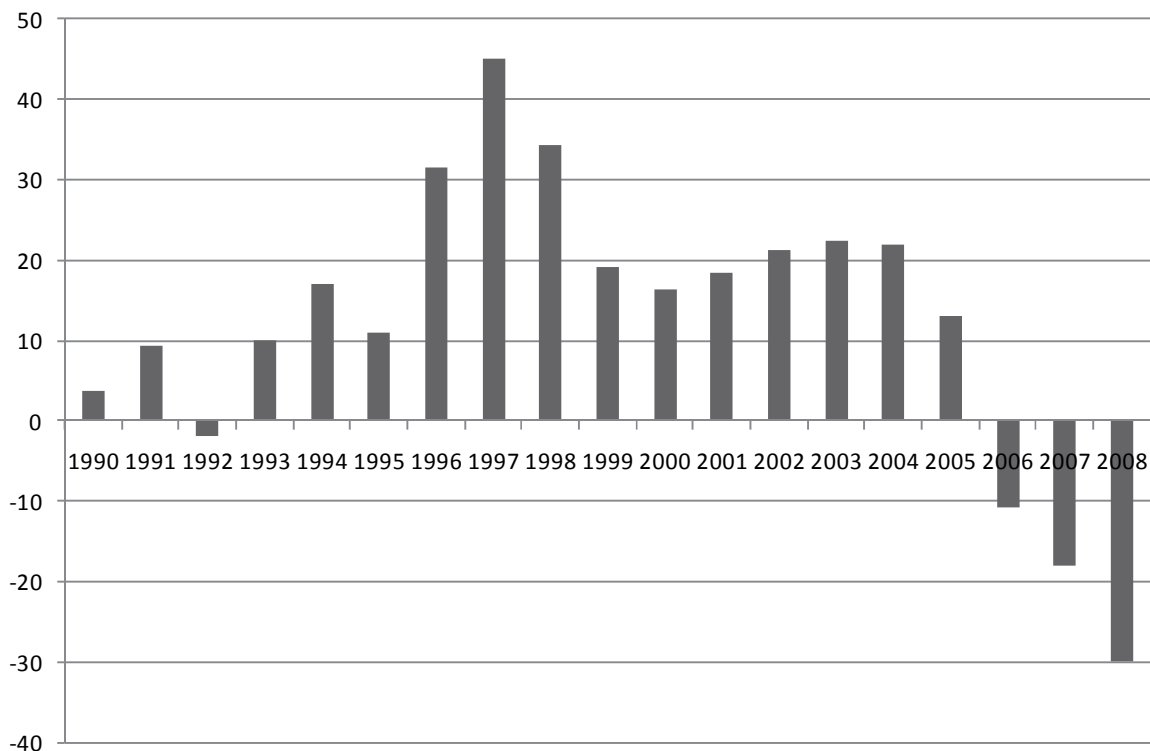
1.5. - Le commerce international

1.5.1. - L'évolution post-1990 de la balance commerciale vinicole

La figure IX.2 ci-après présente la balance commerciale vinicole roumaine, de 1990 à 2008²⁵⁵. Nous distinguons plusieurs étapes de la dynamique commerciale :

- de 1990 à 1993 : le solde de la balance commerciale est négatif ou légèrement positif (moins de 10 millions de \$). Il traduit le niveau élevé des importations face à des exportations modestes. Cette étape fait écho à la récession globale postsocialiste ;
- de 1994 à 1998 : la balance commerciale décolle avec un pic en 1997 de 45,1 millions de dollars ;
- de 1999 à 2005 : la balance commerciale se stabilise autour d'un solde positif d'environ 15 millions de dollars ;
- à partir de 2006, à l'approche de l'entrée dans l'Union européenne, le solde de la balance commerciale devient négatif. La possibilité de mélanger des vins européens beaucoup moins chers que ceux produits en Roumanie booste les importations.

Figure IX.2. - Evolution du solde de la balance commerciale vinicole roumaine, de 1990 à 2008 (en millions de dollars)



Source : données du centre roumain du commerce extérieur et de l'ONIV

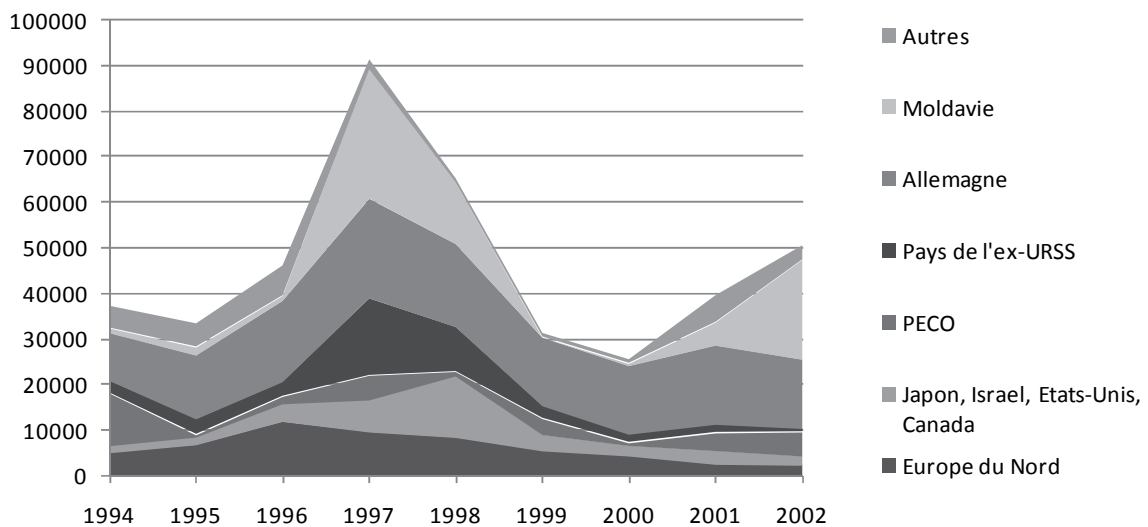
Ce solde reflète surtout la dynamique des exportations, à l'exception des périodes 1990-1993 et post-2006 où les importations modèlent la balance commerciale. Nous proposons d'affiner notre connaissance de la dynamique sectorielle et des comportements des acteurs autour des années 2000 dans le paragraphe suivant.

²⁵⁵ Notre analyse du commerce extérieur concerne la catégorie 22.04 du système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. La ligne 22.04 désigne les "vins de raisins frais, y-compris les vins enrichis en alcool et les moûts de raisins". Les détails du contenu du chapitre 22 et de la ligne 22.04 sont présentés en annexe IX.3.

1.5.2. - La dynamique commerciale viticole autour des années 2000

Dans les années 2000, la dynamique commerciale est surtout le fait des exportations²⁵⁶. C'est pourquoi nous focalisons notre analyse sur les exportations. La figure IX.3 présente la dynamique des exportations par pays. Nous observons que, parmi les deux principaux partenaires commerciaux de la Roumanie, l'Allemagne est un partenaire très constant tandis que les exportations vers la Moldavie sont très irrégulières, mais massives lorsqu'elles se produisent.

Figure IX.3. - Evolution du volume des exportations selon les pays destinataires (en tonnes)



Source : élaboration de l'auteur à partir des données du centre roumain du commerce extérieur

Nous proposons tout d'abord une analyse globale de la dynamique des exportations, puis une analyse par groupe de pays.

La forte hausse des exportations globales sur la **période 1994-1998** concerne l'ensemble des pays et groupes de pays représentés sur le graphique. Ce pic fait écho aux **efforts de restructuration, entrepris par le nouveau gouvernement arrivé au pouvoir dès 1996**. Cet essor des exportations a également bénéficié d'une conjoncture mondiale favorable. Les faibles récoltes sur le plan mondial des années 1997 et 1998 ont laissé le champ libre aux exportations roumaines et à l'écoulement d'une partie des stocks accumulés depuis le début de la transition.

Toujours au niveau global, plusieurs phénomènes indépendants sous-tendent la **régression et la stabilisation de la période 1999-2002**. Tout d'abord, au niveau mondial, la production vitivinicole des années 2000 et 2001 a été plus abondante que les années précédentes, réduisant la marge de manœuvre des exportations roumaines. Ensuite, au niveau de la filière roumaine, l'année 1998 a marqué l'éclatement de l'entreprise Vinexport, via

²⁵⁶ Pour une analyse détaillée et argumentée du commerce extérieur roumain des années 2000, le lecteur pourra se référer à un travail spécifique réalisé par l'auteur sur cette question (Ciolos-Villemin, 2003a).

laquelle transitaient jusqu'à trois-quarts des exportations et qui jouissait *de facto*, d'une situation de quasi-monopole résiduel.

L'analyse par groupe de pays montre une convergence des dynamiques vers une régression des exportations après 1997, avec cependant des raisons différentes.

On constate ainsi la baisse de l'intérêt des pays "capitalistes" pour les vins roumains, suite à un pic en 1996 pour les pays d'Europe du Nord, et en 1998, pour le Canada, Japon, Israël et les Etats-Unis. Nous interprétons ce repli des exportations comme la **sanction de la qualité des vins** par ces marchés. Ces pays ont répondu positivement à l'arrivée en 1996 de la nouvelle coalition politique, et aux opportunités économiques liées à la relance des privatisations. Cependant, **l'engouement des consommateurs pour la nouveauté s'est essouffé face à l'irrégularité de la qualité des vins roumains.**

En ce qui concerne les pays de l'ex-URSS, la dynamique est différente. **La crise financière russe de 1998** explique la chute spectaculaire des exportations à destination des pays de l'ancien bloc communiste. Entre 1996 et 2000, on note que les exportations vers la Moldavie, la Fédération de Russie, l'Ukraine, ou de manière plus anecdotique, les PECO, suivent la même dynamique : une très forte hausse des exportations en 1997, suivie par une légère baisse en 1998 (avec les volumes exportés qui restent importants), puis une chute brutale en 1999. L'impact de la crise russe se lit dans les indicateurs macroéconomiques de ces pays (cf. en annexe IX.4). En Moldavie, on peut observer comment l'inflation et la dévaluation du LEU se répercutent sur l'ensemble des importations moldaves par une baisse de plus de 40 %. Ces chiffres révèlent également comment les exportations en direction de la communauté des Etats indépendants se sont effondrées de 29 % en 1998 par rapport à 1997 et de 41 % en 1999, par rapport à 1998, à l'image des exportations de la Roumanie vers les pays de l'ex-URSS. Ces mêmes tendances se retrouvent en Ukraine et Russie. La reprise s'amorce dès 2000 ; cependant, depuis cette date, seules les exportations vers la Moldavie sont relancées mais pas celles à destination des autres pays de la CEI. Le marché russe est, dans ces années, l'objet d'une **mutation qualitative** d'envergure, les importateurs traditionnels du segment des vins de basse qualité, de Moldavie principalement, sont progressivement remplacés par des importateurs de vins d'Europe de l'Ouest (Espagne, Italie et France) et des pays du Nouveaux Monde (Argentine, Chili, etc.). La Roumanie subit ainsi la même désaffection que la Moldavie, de la part des pays de la CEI.

Par contre, les exportations roumaines à destination des PECO (en particulier, la Tchéquie, la Slovaquie, la Bulgarie, la Pologne) amorcent en 2000 une légère hausse, qui pouvait alors laisser présager à une réorientation des exportations vers des marchés plus accessibles au regard des exigences qualitatives.

La nature des exportations aujourd'hui confirme la **restructuration, bien que partielle, du secteur viticole roumain**. En 2008, 138 000 hl étaient exportés. Aux côtés de l'Allemagne, qui reste le premier destinataire des exportations (tant en valeur qu'en volume) et la CEI, on relève de nouveaux marchés ainsi que la reconquête de certains marchés : la Chine (avec 13 % de la valeur des exportations en 2008), l'Estonie, le Royaume-Uni, etc. Désormais, les exportations reposent sur la qualité objective des vins roumains et non plus sur l'effet de nouveauté qui avait valu leur succès du milieu des années 90.

1.5.3. - Conclusions : les leçons du commerce international vinicole pour l'analyse de la restructuration comportementale des acteurs

La dynamique commerciale vinicole reflète les différentes étapes de la restructuration du secteur vitivinicole roumain :

- 1990-1993 : la récession postsocialiste.

Cette période se caractérise par un solde commercial vinicole modeste voire négatif, du fait du niveau élevé des importations et de la modestie des exportations. Elle fait écho à la récession économique globale du début de la transition postsocialiste.

- 1994-1998 : la relance spectaculaire mais fragile de l'économie vitivinicole roumaine.

De 1994 à 1995, on note la reprise de l'économie de l'industrie vitivinicole via le développement des exportations et la baisse des importations. A partir de 1994, le commerce extérieur évolue au grès des seules exportations vinicoles.

De 1996 à 1998, on observe un boom de la balance commerciale du fait de l'explosion des exportations et de la stabilisation des importations. A l'origine du développement des exportations, on peut mentionner une conjoncture vinicole mondiale favorable ainsi que la relance de la restructuration économique en Roumanie, suite au changement de gouvernement.

- 1999-2005 : la stabilisation et le début de la restructuration du secteur.

De 1999 à 2000, la balance commerciale se stabilise autour du même niveau que celui des années 1994 et 1995, suite à la baisse des exportations tandis que les importations restent stables. La chute des exportations trouve ses origines dans une conjoncture mondiale moins favorable, la désorganisation de la filière au niveau du maillon clef de l'exportation, les effets de la crise russe sur les marchés de l'Est, tandis que l'engouement des marchés des autres pays se dissipe face à l'irrégularité qualitative des vins roumains.

De 2001 à 2005, on note la relance des exportations vers la Moldavie suite à la reprise post-crise russe. D'autre part, on observe un développement des échanges avec les PECO.

- A partir de 2006 : la poursuite de la restructuration sous la pression concurrentielle du marché commun

L'entrée dans le marché commun se traduit par des importations massives en provenance de l'Union européenne. Celles-ci sont, le plus souvent, le fait des acteurs vitivinicoles domestiques, soit en vue de diminuer le coût des vins de table, via le coupage avec des vins européens moins chers, soit afin de compléter leur gamme de produits vitivinicoles, sur un marché domestique en pleine expansion.

Cette analyse nous renseigne sur les comportements moyens des acteurs vitivinicoles roumains. **Les exportations** réalisées par les acteurs dans les années 2000 **sont un indicateur de restructuration**. Contrairement à la situation qui prévalait dans les années 90, les exportations roumaines ne répondent plus à un effet d'aubaine, basé sur la nouveauté des produits. Elles sanctionnent désormais une qualité constante.

Nous notons également que l'importation de vins européens est, à partir de la mi-2000, est un comportement d'adaptation des acteurs vitivinicoles aux nouvelles règles de la concurrence.

1.6. - Conclusions : une première batterie d'indicateurs comportementaux de restructuration

L'analyse à l'échelle macroéconomique et sectorielle révèle une image du comportement moyen des acteurs vitivinicoles. Elle nous apporte un **étalonnage comportemental** et nous permet de dégager une **première batterie d'indicateurs comportementaux de**

restructuration, que nous soumettrons plus loin à une analyse critique, au regard des apports de la littérature et de notre étude de terrain.

Nous rappelons ci-après quels sont ces indicateurs, en reprenant successivement les constats effectués dans les paragraphes précédents.

Au premier paragraphe, nous avons noté la tendance, au niveau global de l'agriculture roumaine, d'une baisse de l'utilisation des intrants. Ainsi, **un entretien soigné des parcelles apparaît-il comme un indicateur comportemental positif**.

Le **renouvellement du vignoble** (via la plantation de nouveaux cepes), analysé au second paragraphe, **est encore un indicateur plus exigeant et plus clair de restructuration**. En effet, le renouvellement de l'outil de production viticole garantit l'inscription des acteurs viticoles dans une vision à moyen, voire à long terme. D'autre part, la rareté de ce comportement au niveau sectoriel, peut permettre en première analyse, de détecter des acteurs plus avancés que les autres, sur la voie de la restructuration.

L'industrie vitivinicole est peu gagnée aux efforts de marketing, à la différence par exemple, de l'industrie de la bière en Roumanie. Ainsi, **l'existence d'une stratégie marketing des acteurs vitivinicoles, ainsi que l'importance des ressources** (financières, mais pas seulement) qui y sont allouées, est-elle un autre indicateur de comportement de restructuration.

La segmentation du marché, présentée au quatrième paragraphe, révèle un segment supérieur peu développé. Ainsi, **la présence d'une entreprise sur le segment des superpremium désigne t-elle son caractère de pionnier, tout en apportant la garantie d'un savoir-faire dans la production qualitative**.

Le dernier paragraphe, relatif au commerce international montre que **la réalisation d'exportations par un acteur vitivinicole, dans les années 2000, offre la garantie d'une qualité constante**. Il s'agit donc d'un indicateur positif de restructuration.

Après cette présentation du secteur vitivinicole dans son ensemble, nous nous penchons dans le sous-chapitre suivant, sur la théorie, dans un aller-retour avec nos observations de terrain, afin d'affiner nos indicateurs comportementaux.

2. - A la recherche d'indicateurs pertinents de restructuration des entreprises : la littérature à l'épreuve de notre terrain

Nous avons présenté au chapitre 3, les différents types de restructurations comportementales tels que décrits par la littérature : les restructurations passive, défensive, stratégique et prédatrice. Le tableau IX.11 ci-après en reprend les principales caractéristiques²⁵⁷.

²⁵⁷ Il s'agit ici d'une reproduction du tableau III.1 du chapitre 3, avec la différence que nous y avons distingué les indicateurs relatifs aux comportements (C) des autres indicateurs, comme ceux relatifs aux structures de l'industrie (S), tels que définies par le paradigme S-C-P.

Tableau IX.11. - Typologie des restructurations selon la littérature et indicateurs comportementaux

	Restructuration passive	Restructuration défensive	Restructuration stratégique	Restructuration prédatrice
<i>Auteurs utilisant cette terminologie</i>	Stiglitz (2000), Koleva (2003a)	Grosfeld et Roland (1996)		Koleva (2003a, 2004)
<i>Autres dénominations, avec exemples d'auteurs</i>		"Survival orientated firms", "firms adrift" (Andreff, 1995, 1996a)		Restructuration ambiguë (Carlin et al., 1995)
		Court-terme/ long-terme (Estrin, Gelb et al., 1995) Réactive/ proactive (Koleva, 2003a) Passive/ active (Coricelli & Djankov, 2001)		
<i>Modalités comportementales</i>	Routines comportementale fortes, attitude de "laisser-faire" Ajustement très faible des entreprises face à des changements exogènes	Routines comportementales moyennes. Comportement de survie, ajustements ad-hoc. Les restructurations sont réalisées, en réaction aux pressions de plus en plus fortes de l'environnement. Pas de capacité d'anticipation	Routines comportementales faibles. Comportement proactif, anticipation sur la mise en place d'une économie de marché. Vision stratégique : mise en place de réformes internes profonde, avec effets à moyen et à long-terme	Comportements mixtes actifs et réactifs orientés vers la mise en place de mécanismes qui vont à l'encontre d'une économie de marché pure. Volonté de contrôler l'environnement, recherche de rentes.
<i>Horizon temporel</i>	Court-terme	Court-terme	Long-terme	Moyen-terme
<i>Indicateurs comportementaux (C)</i>	Création d'écrans protecteurs	Réduction des surplus de main d'œuvre (Coricelli & Djankov, 2001). <i>Costcutting</i> (mesures visant la réduction des coûts) <i>Downsizing</i> (mesures visant l'ajustement de la taille de l'activité) : - arrêt des lignes de production obsolètes ; - élimination des activités non productives - élimination du suremploi (G & R, 1996) - élimination des équipements et pièces d'inventaires non nécessaires <i>Autres</i> : - substitution des inputs (moins chers) - ajustement de la gamme de production pour augmenter immédiatement les ventes (Koleva, 2003b) - constitution de réseaux (Rizopoulos, 1999b)	<i>Business plan</i> Investissements (Coricelli & Djankov, 2001) Changement des modes de production ("réponses de production" ou "réponses actives") : - nouvelles lignes de production, nouveaux procédés, etc. - sauts technologiques - redéploiement des actifs Changements organisationnels ("réponses très actives") : - marketing ; - R&D - orientation vers la qualité, etc.	Création de sociétés parasites Lobbying, pressions, corruption Propriété croisée Constitution de réseaux (Rizopoulos, 1999b)
<i>Autres Indicateurs</i>	(S) Position de force de l'entreprise : position de monopole sectoriel, grande taille, liens privilégiés avec certains segments de l'environnement			

Nous rappelons brièvement que la **restructuration passive** se caractérise par une vision court-terme et par des ajustements très faibles au changement de l'environnement, qui relèvent d'une attitude de refus ou d'impossibilité de s'adapter à ces changements²⁵⁸. La **restructuration passive** relève également d'une vision court-terme ; cependant l'entreprise réalise des changements avec comme seule optique, sa survie. C'est pourquoi l'entreprise se comporte en réaction aux changements exogènes. Au contraire, la **restructuration stratégique suppose** une capacité d'anticipation de l'entreprise quant à l'évolution de son environnement. L'entreprise participe de ce fait à la construction de l'économie de marché. Enfin, la **restructuration prédatrice** suppose un comportement actif de la part de l'entreprise. Cependant, les changements effectués vont à l'encontre de l'économie de marché, à l'exemple des comportements de lobbying et de corruption.

2.1. - Les critères de restructuration comportementale de la littérature à l'épreuve de notre terrain

2.1.1 - Les restructurations comportementales de la littérature sont-elles vraiment toutes des restructurations ?

Après avoir rappelé, au précédent paragraphe, les caractéristiques des restructurations comportementales, telles que présentées par la littérature, nous nous penchons désormais, dans ce présent paragraphe, sur notre thème d'étude : les restructurations comportementales des unités vitivinicoles roumaines.

Comme nous l'avons précisé au troisième chapitre, nous nous intéressons à la restructuration, que nous avons définie comme suit :

"La restructuration des entreprises, a pour finalité, l'émergence d'unités productives, performantes, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché."

Or, ce que désigne la littérature comme de la restructuration passive ou de la restructuration prédatrice, ne correspond pas avec notre définition. La restructuration passive correspond à une réponse très faible de l'entreprise et à une attitude de laisser-faire. Les entreprises en restructuration prédatrice cherchent à mettre en place des mécanismes qui vont à l'encontre de l'économie de marché. Ni la restructuration passive, et encore moins la restructuration prédatrice, n'ont pour finalité l'émergence d'unités "performantes" et "adaptées au fonctionnement d'une économie de marché" (*cit. supra*).

C'est pourquoi, nous ne considérons, ni la restructuration passive, ni la restructuration prédatrice, comme des restructurations. Nous avons ainsi concentré nos efforts d'enquêtes sur les entreprises qui présentaient des signes de restructuration défensive ou de restructuration stratégique. Nous avons également étudié, mais en moindre proportion, quelques cas de restructuration passive et de restructuration prédatrice, afin d'avoir des références et des jalons pour mieux identifier chacun des types de restructuration. Nous les présenterons brièvement en partie 5, tandis que les restructurations stratégiques et défensives sont détaillées dans les parties 3 et 4 suivantes.

²⁵⁸ Pour une description détaillée de chacune des restructurations comportementales, le lecteur pourra se reporter au chapitre 3, partie 4.

2.1.2. - Les caractéristiques de notre terrain : la proportion des différentes restructurations

Conformément aux quelques analyses de la littérature relatives à la Roumanie des années 2000 (par exemple, Estrin, Brada et al., 1995; Estrin et al., 1998; Pouliquen, 2000a, 2001b), le secteur vitivinicole roumain montre une très faible proportion des entreprises engagées dans des restructurations stratégiques, au profit des restructurations passives. Nous estimons à une quinzaine le nombre des entreprises vitivinicoles engagées dans une restructuration stratégique, face à un nombre total d'entreprises de l'ordre de la centaine. La proportion des entreprises vitivinicoles en Roumanie en restructuration stratégique est inférieure à un cinquième du total. Nous sommes loin du rapport de majorité constaté dans d'autres pays par Estrin, Brada et al. (1995).

Par contre, nous relevons un grand nombre d'entreprises en restructuration passive et en restructuration défensive. Si nous ne considérons pas les comportements de restructuration passive comme des restructurations (selon notre définition de la restructuration), la restructuration défensive est une étape obligée de la restructuration stratégique (cf. le chapitre 3, paragraphe 4.2, sur la restructuration comportementale). C'est pourquoi nous l'étudions également.

Ces éléments guident nos choix méthodologiques.

- parce que les restructurations stratégiques sont peu nombreuses dans le secteur vitivinicole roumain,
- parce que la restructuration défensive est une étape obligée de la restructuration stratégique, une condition nécessaire,
- et même si la restructuration défensive n'est pas une condition suffisante ou garantie d'un engagement de l'unité sur la voie de la restructuration stratégique,
- nous nous intéressons aux restructurations stratégiques ainsi qu'aux restructurations défensives.

D'autre part, cette proportion des restructurations, nous amène à développer des **indicateurs fins de restructuration, afin de détecter les frémissements de restructuration stratégique.**

2.1.3. - La pertinence des indicateurs comportementaux mentionnés par la littérature pour notre terrain

Dans ce présent paragraphe, nous souhaitons analyser quelques indicateurs mentionnés par la littérature et les confronter avec notre terrain d'étude.

La littérature mentionne, parmi les indicateurs de **restructuration défensive** : les activités de réduction des coûts ou *cost-cutting* et de réduction de la taille de l'unité ou *downsizing*. Notre étude montre cependant qu'une grande variété de comportements peut être rangée sous ces acceptions dont certains sont très actifs et nous posent la question d'une classification dans la catégorie des restructurations stratégiques. Nous illustrons notre propos avec deux exemples : le cas de *cost-cutting* via la réduction de la main d'œuvre, la question du *downsizing*, ainsi que celle des investissements.

Relativement à la **réduction de la main d'œuvre**, nous avons observé deux comportements alternatifs : le non remplacement des départs à la retraite et le licenciement. La réduction du personnel est un comportement nécessaire afin de s'adapter à une production qui en moyenne, n'atteint après 1990, guère plus de 30 % des capacités héritées de l'ère socialiste. La plupart des unités vitivinicoles choisissent de ne pas remplacer les départs en retraite. Quelques unités se sont engagées dans des licenciements. Ces constats appellent quelques remarques.

- Dans le contexte roumain, les entreprises qui effectuent des licenciements manifestent un comportement très volontaire. Il s'agit en effet d'une mesure impopulaire, qui suscite de fortes oppositions de la part de l'ensemble du personnel. D'autre part, l'Etat roumain protège particulièrement ses salariés (Duchêne & Rusin, 2003). Nos études de cas montrent que cette mesure est essentiellement prise par des entreprises engagées sur la voie de la restructuration stratégique.
- Les entreprises qui adaptent leur taille en ne remplaçant pas les départs en retraite relèvent souvent d'une stratégie défensive. Cependant, dans le cas des unités à gouvernance interne, nous avons relevé des comportements de restructuration stratégique, à l'exemple des entreprises SC Vinia SA et SC Cotnari SA, qui ont choisi d'éviter le licenciement, via un développement très actif de leurs marchés.

Dans le cas du **downsizing**, nos études de cas montrent trois comportements alternatifs, qui ne relèvent pas tous de la restructuration défensive. Premièrement, nous avons constaté des unités en restructuration passive, des ex-Vinalcools, qui ont effectué un *downsizing* spontané et obligé. Avant 1990, les Vinalcools roumaines avaient pour mission de vinifier la production issue des CAP (coopératives agricoles de production, équivalent des kolkhozes russes). Après 1990, l'inadéquation entre la demande en vins (qui n'était plus comme avant 1990, calibrée et rationalisée par l'Etat) et l'offre offerte par les Vinalcools, s'est traduite par l'augmentation des stocks au sein de l'unité. D'année en année, les ex-Vinalcool en restructuration passive ont fonctionné selon la même routine comportementale de réalisation de la production, sans s'occuper d'écouler leurs produits. Elles sont arrivées à la remise en cause de leurs routines au moment où l'ensemble des cuves et des tonneaux ont été remplis. Les unités ont alors limité leur production au volume annuel des cuves vidées, soit à environ 30 % en moyenne de leur capacité de vinification.

Nous avons observé un second type de *downsizing*, quand des unités, à la demande explicite d'un autre acteur économique, ont cédé un actif, à l'exemple de SC Bacchus SA qui a loué, puis vendu, un centre de vinification à SC Domeniile franco-romane. Nous classons ce type de *downsizing* dans la catégorie des indicateurs de restructuration passive, même si la démarche est un peu plus active que dans le premier cas de *downsizing*.

Enfin, nous avons relevé également l'existence de cas *downsizing* plus conformes aux descriptions de la littérature, avec des unités telles SC Vinvico SA (département de Constanta) qui, sur la base d'un bilan de leurs actifs et de la demande des marchés, décidaient en 2001, de mettre en vente les actifs non nécessaires à l'activité de l'entreprise ou obsolètes.

La littérature considère la réalisation d'**investissements** comme un indicateur de restructuration stratégique. Nous avons cependant observé des unités qui effectuent des investissements, davantage pour le prestige que pour la recherche d'efficacité. Ainsi, lors d'une enquête, le manager nous présentait avec fierté sa nouvelle ligne d'embouteillage, "la plus moderne de l'Europe" tandis que les employés collaient des étiquettes différentes sur les mêmes produits embouteillés, du fait qu'il n'y avait plus assez d'étiquettes en stock. Ce type de comportement relève davantage d'une restructuration défensive que stratégique.

En conclusions, ces quelques exemples nous invitent à manipuler les indicateurs comportementaux proposés par la littérature avec prudence. S'ils sont d'excellents jalons pour des comportementaux moyens ou types, ils ne sont pas complètement adéquats pour une analyse fine comportementale, sur la base d'études de cas. Ainsi, d'après nos observations dans le secteur vitivinicole roumain, un comportement de *downsizing* peut relever tant de la restructuration passive, de la restructuration défensive que de la restructuration stratégique alors que la littérature classe cet indicateur dans la catégorie de la restructuration défensive. Par exemple, relativement à la réduction du personnel, si le licenciement volontaire indique, en général, une restructuration stratégique, les non-remplacements des départs en retraite peuvent relever tant d'une restructuration défensive que stratégique, dans le cas des unités à gouvernance interne.

D'un point de vue méthodologique, nous optons pour une manipulation globale des indicateurs comportements :

- au-delà des comportements, nous nous intéressons aux objectifs des acteurs ainsi que leur cohérence avec d'autres comportements. C'est pourquoi nos enquêtes sont ouvertes et abordent un grand nombre de thèmes ;
- nous optons pour la combinaison et le recoupement des indicateurs comportementaux ;
- nous avons recherché et trouvé des indicateurs de restructuration spécifiques au secteur vitivinicole roumain, comme nous le précisons dans le paragraphe suivant.

2.2. - Les enjeux clefs de la restructuration des entreprises vitivinicoles roumaines et les indicateurs comportementaux associés

Notre étude de terrain révèle que les acteurs vitivinicoles roumaines ont des stratégies comportementales autour d'**un certain nombre d'enjeux clefs**, qui visent à assurer leur activité quotidienne, la sécuriser sur le moyen terme ainsi qu'à développer la qualité de leurs produits. Dans un contexte de désorganisation des circuits traditionnels, les principaux enjeux, soulignés par les dirigeants d'entreprise sont :

- (1) **accéder aux actifs**, et en particulier aux capacités de transformation ;
- (2) **accéder aux inputs** : s'approvisionner en raisins ;
- (3) **trouver des débouchés** pour les vins.

En outre, la question des **investissements** apparaît de manière transversale à ces enjeux, dans les réponses comportementales apportées, comme un indicateur d'engagement dans un processus de restructuration réelle²⁵⁹. C'est pourquoi, nous considérerons également ce critère, de manière séparée.

Selon les entreprises, ses différents enjeux sont abordés et résolus sur **un horizon de court-terme, de moyen-terme ou de long-terme**. La nature de la réponse comportementale à ces enjeux, ainsi que leur horizon de projection nous permet de classer les comportements en restructuration passive, en restructuration prédatrice, en restructuration défensive et en restructuration stratégique.

Nous passons les quatre enjeux successivement en revue dans les points suivants, avec les réponses apportées.

²⁵⁹ A l'exclusion des cas d'investissements de prestige, comme nous l'avons remarqué au point précédent.

2.2.1. - L'accès aux actifs

Un des enjeux des acteurs vitivinicoles roumains, en contexte de transition, est de sécuriser son accès à une structure de vinification, voire au foncier.

La littérature mentionne différentes modalités d'accès à des actifs : citons, le transfert des actifs (en anglais, *asset transfert*) versus les *start-up* ou entreprises *de novo* (Andreff, 2003d). Parmi le transfert des actifs, nous pouvons distinguer les actifs transférés dans leur intégralité (par exemple, la plupart des Vinalcools et certaines IAS) des actifs démantelés. Parmi les premiers, notons que certains, via le processus de privatisation, peuvent être considérés comme "hérités", lorsqu'il s'agit d'une acquisition par le personnel tandis que d'autres sont achetés par des tiers.

Christian Von Hirschhausen (1996) décrit le processus de restructuration de l'industrie sidérurgique en Europe de l'Est en deux temps : une phase d'éclatement, succédée par une phase de construction. La restructuration de l'industrie vitivinicole roumaine suit ce même schéma. On observe en effet, un "éclatement" des anciennes unités socialistes. Cependant, il ne s'agit pas, comme le décrit Von Hirschhausen, d'une séparation entre les fonctions productives, sociales et policières, mais d'une **dispersion physique des actifs**. Ainsi, comme nous l'avons détaillé dans le chapitre 7, les terres des coopératives agricoles de production ont été redistribuées aux anciens propriétaires²⁶⁰ ; le processus d'éclatement se traduit aujourd'hui d'une très grande fragmentation du foncier et d'une multitude de minifundia, de 2,1 ha en moyenne. En 2000, les fermes d'état (IAS), mises jusqu'alors en "conservation", sont à leur tour, soumises à ce même processus d'éclatement. D'un côté, les terres sont distribuées aux anciens propriétaires, tout d'abord, dans la limite de 50 ha, de l'autre côté, les actifs (bâtiments, centres de vinification, ainsi que les ceps de vigne et le matériel de palissage, situés sur les terres en distribution), sont privatisés. Selon le Ministère de l'Agriculture, toutes les terres ne devraient cependant pas être redistribuées ; des "noyaux durs" fonciers devraient être conservés²⁶¹.

Le processus de construction prend alors des formes diverses. Dans le département d'Alba, dans lequel le processus de privatisation était plus avancé dans les années 2000 que dans la moyenne du pays, trois unités commerciales privées se disputaient les noyaux fonciers des ex-IAS ainsi que les actifs vinicoles : SC Jidvei SRL, Vuzik Wineries et Vinexport. Dans le tableau IX.12 page suivante, nous présentons la situation en 2000. Nous pouvons y lire la complexité du processus et les enjeux autour des actifs résiduels.

La situation sur le terrain est cependant encore plus complexe que celle représentée dans ce tableau. En effet, tandis que certains actifs vinicoles sont achetés via le processus de privatisation, d'autres sont loués selon des modalités diverses. D'autre part, la qualité des actifs peut être très variable : ainsi, de manière générale, la qualité des actifs issus des Vinalcool (les combinats et les centres de vinification) est moindre que ceux des ex-IAS. La modernisation des actifs via la réalisation d'investissements modifie cependant l'état des actifs. Ces divers éléments nous permettent de mesurer l'horizon temporel pour lequel l'unité commerciale s'est assurée l'accès aux actifs.

²⁶⁰ Les anciens propriétaires sont les principaux destinataires concernés par la loi 18/1991 ; cependant, il y a également d'autres ayant droits, comme les employés des coopératives, les vétérans de guerre, etc.

²⁶¹ Les fermes d'Etat se sont en effet constituées à partir de l'expropriation de grands, voire très grands propriétaires. Ainsi, la redistribution, qui limite à 50 ha les terres à restituer, doit permettre à l'Etat, de conserver des noyaux fonciers, devant faire l'objet de baux de 49 années.

Tableau IX.12. - Le processus de reconstruction des principales unités vitivinicoles commerciales dans le département d'Alba, en 2000

Nom de l'unité	S.C. JIDVEI SRL	VUZYK WINERIES	VINEXPORT
Type d'unité de l'unité	Ex-IAS privatisée	De novo entreprise	De novo entreprise
Nature de la gouvernance	Gouvernance externe, investisseurs roumains (Constanta).	Gouvernance externe, investisseur roumain (Brasov).	Gouvernance externe à capital mixte : capital majoritaire détenu par les anciens clients de prodexport
Origine des actifs fonciers	- ex. IAS de Jidvei : 800 ha dont 632 de vigne ; - ex-IAS de Blaj : 148 ha de vignes ; - ex-IAS de Petrești : 55 ha à Cîlnic et 20 ha à Gîrbova .	- ex-IAS de Galda de Jos Cricău ; - ex-IAS de Petrești : 55 ha à Ungurei ; - terres des anciennes coopératives achetées aux propriétaires.	- Rahău (ex-association intercoopératiste) : 50 ha (achat des terres et ceps) ; - Aiud (ex-association intercoopératiste) : 60 ha (achat terres et des ceps).
Origine des actifs vinicoles	- centre de vinification (siège) de l'ex-IAS de Jidvei - centre de vinification de l'ex-IAS de Blaj (siège)	Centre de vinification de l'ex-Vinalcool de Blaj	- centre de vinification de l'ex-IAS de Blaj, loué à SC Jidvei SRL - Construction en cours d'un centre à Ciumbrud
Lieu de l'embouteillage	Au siège de l'ex IAS de Jidvei.	A Brasov. Projet d'achat d'une chaîne d'embouteillage propre.	Divers

En conclusions, les éléments théoriques liés au processus de privatisation combinés à nos observations de terrain, nous conduisent à la typologie suivante des comportements de restructuration via la sécurisation des actifs vinicoles.

- Dans le cadre de la **restructuration passive**, nous observons surtout des unités dont les actifs vinicoles sont hérités via la méthode de privatisation MEBO et qui ne font pas l'objet de modernisation. Dans ce cas de figure, nous trouvons beaucoup de Vinalcool et quelques IAS.
- Comme indicateurs potentiels de la **restructuration défensive**, nous relevons la location d'un actif ou d'un morceau d'actif ; ce comportement n'assure en effet qu'une sécurisation à court-terme de l'activité de vinification. Par ailleurs, dans cette même catégorie, nous observons des actifs hérités, qui sont l'objet de réformes peu profondes : arrêt des lignes de production obsolètes, élimination du suremploi et autres facteurs de production qui ne sont plus nécessaires.
- Nous distinguons, dans le cadre de la **restructuration stratégique**, des comportements alternatifs, du moins au plus affirmés : la réforme profonde d'actifs hérités (par exemple, dans le cas d'une Vinalcool acquise selon la méthode MEBO), la modernisation d'actifs acquis (dans le cas d'une entreprise *de novo*), la construction d'une nouvelle cave (cf. le cas des entreprises de *novo ex-nihilo* ou *green field*). L'existence d'un saut technologique

au sein de l'unité commerciale est un indicateur de restructuration stratégique encore plus poussé, à l'exemple de la vinification des vins blancs à température contrôlée.

- Les comportements qui relèvent de la **restructuration prédatrice** présente des activités semblables aux entreprises en restructuration passive, avec cependant des performances qui se rapprochent des entreprises en restructuration stratégique.

2.2.2. - L'approvisionnement en raisins

Les acteurs vinicoles se confrontent également à la question de l'approvisionnement en raisins. L'"éclatement" des anciennes unités socialistes, selon les termes utilisés par Christian Von Hirschhausen, se traduit par le démantèlement des réseaux traditionnels d'approvisionnement. Suite à la distribution des terres des CAP, les Vinalcools se retrouvent, après 1990, coupées de leur source d'approvisionnement traditionnelle. Les terres issues du démembrement des CAP sont morcelées tandis que les titres de propriété ne sont pas encore stabilisés en 2000 et font l'objet de nombreuses procédures de contestation. Les vignes *Vitis vinifera* héritées avec les terres vieillissent chaque année et ne sont pas renouvelées²⁶². La production de raisins qui est issue des petites exploitations privées est ainsi de petite quantité et de qualité très variable, généralement basse.

Les terres issues des IAS sont plus intéressantes pour les entreprises car elles offrent en général des vignes en meilleur état. D'autre part, le noyau foncier des IAS, quand il existe, fait l'objet de baux de concession de 49 années, ce qui assure une certaine stabilité temporelle au bailleur ainsi qu'un retour possible des investissements effectués (par exemple, au regard des plants achetés ou plantés sur la parcelle respective).

En conclusions, nous arrivons à la typologie suivante des comportements d'approvisionnement en raisins. Nous les présentons selon un gradient temporel dans lequel s'inscrit l'opération d'approvisionnement de raisin, du court à long-terme :

- le marché (M) ;
- le contrat (C) ;
- la location de parcelles (L) ou la concession des noyaux d'une ou plusieurs IAS (L-IAS) ;
- l'achat d'une plantation de vignes, qui devient propriété de l'entreprise (P) ;
- la réalisation de nouvelles plantations (NP) ;
- le montage d'une pépinière (Pp)²⁶³.

L'approvisionnement des raisins sur le marché (M) n'implique aucun engagement de la part de l'entreprise. Au moment des vendanges, les entreprises achètent les raisins des paysans qui se présentent en masse aux portes de l'entreprise avec leur charrette de raisins. Les prix d'acquisition sont souvent très bas, au regard de la dispersion de l'offre, du rapport de force entre l'offre et la demande (les entreprises sont souvent en position de monopsonne local). Les particularités de fonctionnement des minifundia (cf. le chapitre suivant) expliquent que la transaction peut s'effectuer à un prix inférieur au coût de production du raisin ; le paysan se satisfait en effet d'avoir un peu de liquidités afin d'amorcer le cycle de production suivant. Le comportement d'acquisition du raisin sur le marché par l'entreprise relève ainsi, le plus souvent, d'une attitude opportuniste d'achat de raisins à très bas prix. Il s'inscrit dans une

²⁶² Les trajectoires des minifundia et des petites exploitations commerciales nées du démantèlement des CAP sont décrites dans le chapitre suivant.

²⁶³ Les abréviations relatives aux différents modes d'approvisionnement en raisin (M, C, L, L-IAS, P, NP et Pp) sont utilisées lors de la description des trajectoires d'entreprises dans les paragraphes suivants. Pour l'approvisionnement sur le marché (M) et via des contrats (C), nous les avons traduits en équivalent hectare, sur la base du rendement national moyen.

vision à très court-terme car il n'offre aucune possibilité aux petits viticulteurs de couvrir leurs amortissements et de renouveler les vignes. Un tel comportement n'est pas viable à moyen-terme. Aujourd'hui, en 2011, les entreprises, surtout des ex-Vinalcool, qui recourraient auparavant à ce mode d'approvisionnement, se confrontent désormais à une offre très diminuée. En conclusion, **l'approvisionnement en raisins sur le marché est un bon indicateur de restructuration passive ou de restructuration prédatrice**. Lorsqu'il est associé à d'autres pratiques, inscrites à plus long-terme, il peut indiquer une restructuration défensive. Dans certains cas, plus rares, lorsque l'entreprise a une politique de prix incitative (avec des prix supérieurs aux prix du marché) ainsi que de sélection de raisins (comme dans le cas de l'entreprise "Domeniile franco-romane"), ce comportement peut être associé à une restructuration stratégique.

La **contractualisation** (C) avec des acteurs privés revêt diverses formes. Les contrats avec les petits exploitants privés prévoient généralement le financement des intrants et des travaux par l'entreprise vinificatrice contre un paiement en raisins à la récolte. Les contrats avec les associations familiales, les sociétés agricoles ou les sociétés commerciales, qui concernent des surfaces plus importantes, peuvent prévoir un partage de la récolte au prorata des apports de chacune des parties impliquées (en roumain, *contrat in participaciune*).

La **location** des parcelles de vignes (L) peut prévoir un paiement fixe du propriétaire fixe ou en pourcentage de la récolte. Nous avons observé cette pratique sur des grandes surfaces (de l'ordre de plusieurs centaines d'hectares) ; l'entreprise SC Vinia SA y recourt également pour des très petites surfaces (de l'ordre de l'hectare) moyennant un paiement au propriétaire de 20 % de la récolte. La location des noyaux fonciers des ex-IAS (L-IAS) assure une meilleure sécurisation de l'approvisionnement avec un bail de 49 années.

Pour revenir à la question des indicateurs comportementaux, l'existence, au sein d'une entreprise viticole, de surfaces viticoles faisant l'objet de pratiques de contractualisation et de location, montre que cette entreprise se projette sur un horizon moyen-terme. Cette entreprise suit, le plus souvent, une trajectoire de **restructuration défensive**. Nos enquêtes révèlent que ces pratiques commerciales s'inscrivent dans une recherche et dans une expérimentation active ; elles ne sont pas figées. Les contrats n'offrent en effet pas de garantie totale d'approvisionnement ; il arrive que le propriétaire de la parcelle choisisse de garder sa récolte ou de la vendre à une autre unité pour un meilleur prix. Cette tricherie est possible du fait de l'asymétrie temporelle de la transaction. Elle repose sur une projection comportementale des acteurs viticoles à court-terme. D'autre part, les entreprises, telle Carl Reh Winery, constatent que la pratique contractuelle, même si le prix du raisin offert est supérieur à celui du marché, ne se traduit pas par un renouvellement du vignoble. La marge brute dégagée par le viticulteur n'est que très rarement investie dans la plantation viticole.

En résumé, nous retiendrons que la **contractualisation ne garantit pas le renouvellement du vignoble** et s'inscrit donc dans une vision à moyen-terme de **restructuration défensive**, de même que la location de court-durée. Par contre, **la location à moyen-terme** (plusieurs dizaines d'années) ou de 49 années, dans le cas des noyaux des ex-IAS (L-IAS), offre la possibilité d'envisager le renouvellement du vignoble. Elle est un bon indicateur de restructuration stratégique.

Les autres indicateurs comportementaux d'une **restructuration stratégique profonde** sont :

- l'achat d'une plantation de vignes, qui devient propriété de l'entreprise (P) ;
- la réalisation de nouvelles plantations²⁶⁴ (NP). Comme nous l'avons noté au premier paragraphe de ce chapitre, ce comportement est rare au niveau national. Au regard du niveau d'investissement requis (de l'ordre de 10°000-20 000 €/ha), il montre un engagement réel de l'entreprise en vue d'assurer la reproduction de son potentiel productif ;
- le montage d'une pépinière (Pp). Il s'agit de l'étape ultime d'intégration et de sécurisation de l'approvisionnement en raisins.

2.2.3. - Les débouchés

En ce qui concerne les débouchés, la révolution roumaine de décembre 1989, met fin :

- aux rations planifiées par le parti Etat. La demande change ainsi radicalement de nature ; le consommateur donne libre cour à ses préférences personnelles, sous la contrainte de son pouvoir d'achat ;
- au cantonnement des unités vinicoles à l'unique fonction de production. Les entreprises sont désormais responsables de l'écoulement de leurs produits ;
- aux réseaux traditionnels de distribution. Tandis qu'une multitude de petits commerces fait son apparition, l'éclatement du COMECON, met fin aux circuits traditionnels d'exportation.

Les entreprises en **restructuration stratégique** sont des unités qui intègrent ces nouvelles données et adoptent les comportements suivants :

- (1) une politique de marketing ;
- (2) la recherche active de nouveaux débouchés ;
- (3) le souci de la qualité.

Il est cependant nécessaire de bien s'accorder sur ce que signifie la **qualité**. Nous entendons par **qualité un engagement responsable de l'entreprise face au consommateur, d'un contenu qui respecte les prescriptions indiquées sur le contenant**. Dans cette optique, nous avons identifié plusieurs **indicateurs comportementaux**.

Le premier est la **certification qualité**, que certaines entreprises font la démarche d'obtenir, qu'il s'agisse d'une certification aux normes ISO²⁶⁵ ou au système de gestion HACCP²⁶⁶.

Un autre indicateur est la **réalisation d'exportations dans les années 2000**. La première partie de ce chapitre nous a montré en effet, dans le paragraphe relatif à la dynamique post-1990 des exportations, qu'après une période (1996-1998) où les exportations roumaines ont bénéficié d'un effet nouveauté sur les marchés mondiaux, la qualité, considérée du point de

²⁶⁴ A noter que nous utilisons ici le terme de "nouvelle plantation" dans le sens d'une parcelle nouvellement plantée en vignes et non, selon l'acception des règlements européens, comme des terres vierges de vignes et nouvellement plantées. Notre définition couvre ainsi tant les nouvelles plantations des règlements européens que les "surfaces en conversion".

²⁶⁵ ISO est un acronyme anglais pour "*International organization for standardization*".

²⁶⁶ HACCP est un sigle anglais qui signifie "*Hazard Analysis Critical Control Point*" et qui peut être traduit en français par "l'analyse des dangers et des points critiques pour leur maîtrise". Il s'agit d'une méthode de repérage et de contrôle des facteurs décrits comme des dangers potentiels dans le processus de production pour l'hygiène des aliments.

vue des attentes des consommateurs, est désormais recherchée. Ainsi, une entreprise qui exporte des vins offre-telle la garantie d'une qualité attestée par un marché. Qu'il s'agisse de vins de bas de gamme, de moyenne gamme ou de haut de gamme ou encore, de vins sucrés exportés sur les marchés russes ou de vins blancs secs exportés en Allemagne, l'exportation montre que le vin répond de manière constante et fiable aux attentes d'un certain type de consommateurs.

Enfin, un dernier indicateur est la **production de vins superpremium**, dont le maniement est cependant à réaliser avec précautions. L'existence de vins superpremium, qui plus est médaillés dans des concours internationaux, au sein de la gamme de produits d'une entreprise, atteste *de facto*, la capacité de celle-ci à maîtriser le processus de production. Nous avons cependant observé une entreprise, avec des vins médaillés (surtout au niveau national), qui entre dans la catégorie des restructurations prédatrices. La compétence à produire des vins de qualité ne correspond pas ici avec la mobilisation constante de ses compétences et pour toute la gamme ; certains vins de bas de gamme font en effet l'objet de falsifications (cf. la partie 5 sur les restructurations prédatrices). Par contre, nous avons observé que les entreprises qui ne mettent pas de produits vinicoles superpremium sur le marché entrent dans la catégorie des restructurations passives.

L'analyse des débouchés permet également de détecter les entreprises en restructuration passive ou défensives. Tandis que les premières perdent progressivement leurs débouchés, les secondes se concentrent sur le **marché domestique**, sans remettre en cause fondamentalement leur politique d'écoulement de la production.

2.2.4.- Les investissements

La réalisation d'investissements, à la condition qu'il ne s'agit pas d'investissements de prestige, est un indicateur fiable de restructuration stratégique. Bien que transversal aux autres critères précédemment cités (pour rappel, l'accès aux actifs, l'approvisionnement en raisins et les débouchés), nous le considérons séparément car il est susceptible de nous apporter des informations supplémentaires. Par exemple, dans le cas d'une entreprise qui sécurise ses accès aux actifs et aux inputs avec l'achat de parcelles de vignes, le critère "investissements" recoupe l'information conférée par les premiers indicateurs comportements de restructuration stratégique. Par contre, dans le cas d'une entreprise, telle *Domeniile franco-romane*, cet indicateur nous a été utile. Dans les années 2000, *Domeniile franco-romane* s'approvisionnait en effet sur le marché et louait une cave de vinification ; selon ces critères, nous aurions pu classer cette entreprise dans la catégorie des restructurations défensives. Cependant, l'existence d'investissements dans la modernisation de la cave était un signe de restructuration stratégique. L'enquête approfondie de l'unité nous a révélé un accès rationné au capital associé à une forte rationalisation des approvisionnements (via le marché, mais avec une sélection attentive des raisins), ainsi qu'une recherche active de sécurisation des actifs de vinification, qui s'est traduite ultérieurement par l'achat d'un centre de vinification.

2.3. - Conclusions : les critères et indicateurs comportementaux clefs retenus pour notre terrain d'étude

En conclusions de la partie 2, relatif à la recherche d'indicateurs comportements pertinents de restructuration des entreprises de l'industrie vitivinicole roumain, nous rappelons que la littérature de spécialité nous a offert une première grille de lecture (paragraphe 2.1). A la différence de la littérature, notre approche de la restructuration s'intéresse aux restructurations défensives et stratégiques ; nous n'étudions les restructurations passives et prédatrices qu'afin de mieux cerner les contours des premières. La confrontation des indicateurs avec notre terrain (paragraphe 2.2) attire notre attention sur la nécessité de recouper les critères entre eux mais aussi de les affiner, en correspondance avec les spécificités de la problématique du secteur vitivinicole roumain. Ainsi, au paragraphe 2.3, identifie-t-on quatre enjeux qui focalisent l'attention et les ressources des acteurs vitivinicoles commerciaux roumains : (1) l'accès aux actifs et plus spécifiquement aux capacités de transformation ; (2) l'approvisionnement aux raisins ; (3) l'accès aux débouchés ; (4) les investissements. Sur la base des apports de la littérature, de nos observations au niveau sectoriel (paragraphe 1) ainsi qu'au niveau des entreprises, nous avons décliné chacun de ces enjeux, en une série d'indicateurs comportements. Nous les présentons de manière synthétique dans le tableau IX.13 ci-après, pour chacune des restructurations comportementales.

Maintenant que nous avons précisé notre approche méthodologique ainsi que la grille d'indicateurs, nous présentons ci-après les différentes trajectoires de restructuration que nous pu identifier. Comme elles se distinguent par leur gouvernance, nous présentons dans les sous-chapitres suivants :

- au sous-chapitre 3, les trajectoires de restructuration avec investissements directs étrangers (IDE) ;
- les trajectoires de restructuration avec capital roumain et gouvernance externe (au sous-chapitre 4) ;
- au sous-chapitre 5, les trajectoires de restructuration à gouvernance interne.

Enfin, conformément à notre méthodologie, précisée dans les sous-chapitres précédents, nous présentons au sous-chapitre 6, des exemples de restructuration passive et de restructuration prédatrice, afin de donner un étalon des restructurations.

Tableau IX.13. - Les indicateurs comportementaux retenus selon le type de restructuration comportementale des entreprises vitivinicoles roumaines

	Restructuration passive	Restructuration prédatrice	Restructuration défensive	Restructuration stratégique
Horizon de projection	Court-terme	Court-terme	Moyen-terme	Long-terme
Modalités globales comportementales	Fortes routines comportementales fortes. Pas de stratégie, ajustement très faible des entreprises face à des changements exogènes. L'entreprise "subit" son environnement.	Comportements mixtes actifs et réactifs orientés vers la mise en place de mécanismes qui vont à l'encontre d'une économie de marché pure. Recherche et exploitation de rentes. Absence de vision cohérente des enjeux.	Routines comportementales moyennes. Comportement de survie, ajustements ad-hoc, en réaction aux pressions de l'environnement. Pas de capacité d'anticipation.	Faibles routines comportementales. Existence d'une stratégie (business plan). Réalisation d'investissements Orientation de la production vers la qualité Activité de recherche-développement (R&D) Réalisation d'exportations
Facteurs de production : Accès aux capacités de transformation <i>(NB : de manière générale, un actif de type Vinalcool est de moins bonne qualité qu'une IAS)</i> Modernisation des actifs, investissements Ressources humaines	Utilisation des actifs hérités de l'ère communiste, non démantelés (exemple : Vinalcool) et pas de réformes profondes.	<i>Idem</i> restructuration passive Ou comportements mixtes sans cohérence sous-jacente.	Location d'un actif ou morceau d'actif Utilisation des actifs hérités de l'ère communiste, non démantelés (exemple : Vinalcool) et <i>downsizing / costcutting</i> : - arrêt des lignes de production obsolètes ; - élimination des activités non productives - élimination du suremploi. - élimination des équipements et pièces d'inventaires non nécessaires	Comportement de sécurisation et de modernisation des actifs. Du mois au plus poussé : 1. Héritage d'un actif de l'ère socialiste et réformes profondes (redéploiement des actifs, nouvelles lignes de production, nouveaux procédés, etc.) 2. Achat d'un morceau d'actif socialiste et modernisation des capacités acquises ; 3. Construction d'une nouvelle cave (entreprise <i>de novo ex nihilo</i>). 4. Existence d'un saut technologique (ex. vinification des vins blancs à température contrôlée, filtres avant embouteillage)
Accès aux raisins (input, amont) <i>NB : absence d'accès aux fonciers => produits de qualité basse à moyenne</i>	(M) Marché : achat des raisins présentés devant la porte de l'entreprise	<i>Idem</i> restructuration passive ou diverses actions peu cohérentes, qui ne relèvent pas d'une stratégie bien définie et exprimée.	Stratégie mixte : Marchés (M) Contrats (C) d'approvisionnement Location court-terme de terres (L)	Investissements (stratégie d'intégration de plus en plus poussée) : 1. Location moyen-terme de terres (baux de plusieurs années) (L) 2. Concession des noyaux d'ex-IAS (49 ans) et achat des vignes présentes sur les parcelles (L-IAS) 3. Achat de terres avec/sans (vieilles) vignes (P) ; 4. Réalisation de nouvelles plantations sur les terres vierges achetées ou reconversion (défrichage et replantation) des parcelles de vignes acquises (NP) 5. Mise en place d'une pépinière (Pp)
Débouchés (output, aval)	Perte des débouchés traditionnels	Marché domestique, exploitation de la rente de réputation des marques ou des appellations. Produits frauduleux.	Conservation active des débouchés traditionnels Pas de remise en cause fondamentale de la politique de marketing.	Nouvelles gammes de produits Existence d'une politique de marketing Orientation vers la qualité et d'un système de contrôle qualité Nouveaux débouchés Exportation d'une partie de la production

3. - Les trajectoires de restructuration avec investissements directs étrangers

Le secteur vitivinicole roumain présente de nombreux cas d'investissements directs étrangers (IDE) avec des capitaux essentiellement d'origine européenne.

Notre étude de terrain révèle l'existence de trajectoires différentes selon que l'IDE provient de pays exportateurs vinicoles nets (comme la France ou l'Italie) ou que l'IDE est d'origine de pays importateurs nets (tels le Royaume-Uni, le Danemark, l'Allemagne, etc.). Parce que les entreprises de la première catégorie se caractérisent par un savoir-faire lié à la production vitivinicole, nous qualifions leur trajectoire de "IDE pays producteurs". Les trajectoires des secondes sont qualifiées de "IDE pays consommateurs"; elles reposent davantage sur le savoir-vendre et les compétences des négociants, avec une intégration par l'aval.

Nous les présentons successivement dans les deux paragraphes suivants 3.1 et 3.2. Pour chacune des catégories, nous caractériserons tout d'abord les unités à IDE (points 3.1.1 et 3.2.1 pour respectivement les unités à IDE "pays producteurs" et les unités à IDE "pays consommateurs". Conformément à notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste, précisé au chapitre 6, nous regardons leurs compétences, puis la dotation en facteurs de production (la nature des facteurs de production et leur combinaison, y-compris la taille des unités). Aux points suivants (respectivement, 3.1.2 et 3.2.2), nous analysons leur comportement, à partir des enjeux clés (pour rappel, l'accès aux actifs productifs, l'approvisionnement en raisins, l'accès aux débouchés et les investissements). Enfin, les derniers paragraphes (respectivement, 3.1.3 et 3.2.3) décrivent la trajectoire de ces unités, ainsi que ses déterminants discriminants, selon notre modèle dynamique des restructurations.

3.1. - Les trajectoires à IDE "pays producteurs" ou l'importance du savoir-faire vitivinicole

3.1.1. - Caractéristiques des unités à IDE "pays producteurs"

Trois des entreprises enquêtées entrent dans cette catégorie : Serve SA (société euro-roumaine des vins d'exception), SC Vinarte SRL et *Domeniile franco-romane* (en français, les Domaines franco-roumains). Les principales caractéristiques des entreprises sont reprises dans le tableau synoptique, en annexe IX.5.

De nationalité, respectivement française, franco-belge et italienne, leurs propriétaires ont investi le champ roumain **après 1990**.

Même si leur démarche commence parfois avec une idée précise des débouchés, ces entreprises se tournent rapidement vers leur **compétence de base qui est la production vitivinicole**; les investisseurs sont en effet des viticulteurs qui vinifient eux-mêmes leur production vin (cf. les exemples de Vinarte et des Domaines franco-roumains présentés en encadré IX.1). Les discours des propriétaires et des managers révèlent une préoccupation davantage tournée vers la production et l'état des actifs vitivinicoles que la recherche de débouchés. Ainsi, lorsqu'ils sont interrogés sur les forces et les faiblesses du secteur vitivinicole roumain, ils soulignent : le potentiel viticole roumain, la variété des terroirs, la culture vitivinicole forte de la Roumanie *versus* le morcellement du foncier post-réformes (suite au démantèlement des CAP et IAS), l'insécurité juridique sur les terres redistribuées et la détérioration du vignoble au regard d'un renouvellement insignifiant. Ils ne mentionnent pas ou peu la situation avale de la filière (la distribution, la commercialisation ou la consommation).

L'accès à des structures de vinification et des terres viticoles mobilise ainsi leurs principales ressources. Les investissements réalisés et planifiés pour leur unité concernent : la modernisation, voire l'acquisition d'une (ou plusieurs, dans le cas de Vinarte) cave(s), l'achat de terres plantées en vigne ou l'achat de foncier où de nouvelles plantations sont effectuées. Dans un secteur où les plantations étaient un phénomène encore très rare en 2000, on relevait 24 ha de nouvelles plantations par Vinarte, 12 ha par *Domeniile franco-romane* et 12 ha par Serve.

Encadré IX.1. - Des entreprises centrées sur la compétence de production. Les exemples de SC Vinarte SRL et de Domeniile franco-romane

A l'origine de Vinarte, créée en Roumanie en 1998, se trouve l'investisseur italien originaire de Gênes, Fabio Albisetti, âgé alors de 61 ans. Selon *Evenimentul zilei* du 26 avril 2001 : "Durant les 30 dernières années, il a circulé dans le monde, faisant des affaires avec de la viande bovine". Il a développé ses affinités viticoles dans son exploitation en Toscane, *Castello della Panaretta*, dont un vin "rouge de Sienne" a gagné une prestigieuse médaille d'or. Au-delà d'une affaire, son investissement en Roumanie répond à un rêve : celui de voir ses bouteilles sur les tables des meilleurs restaurants du monde. Millionnaire, son entrée sur l'échiquier roumain, a été rapide et massive, avec l'acquisition immédiate (en 1998 et 1999) de 380 ha de vignes (en concession et en propriété) et de structures de vinification, la plupart héritées des IAS : les caves de Zoresti et de Starmina (départements de Buzau et Mehedinti) et le domaine Bolovanu (département d'Olt).

Les deux investisseurs de *Domeniile franco-romane* sont également des viticulteurs. Denis Thomas, détient avec son frère, la **société Moillard Grivot**, une entreprise familiale, basée à Nuits Saint Georges (Côte d'Or, Bourgogne, France). Outre sa propriété de 40 ha (avec en outre des appellations Village, premier cru et grand cru), il détenait avec d'autres associés, dans les années 2000, le Domaine du Château d'Eau en Pays d'Oc (86 ha). La société Moillard a démarré en 1850 avec une affaire de négoce. Aujourd'hui, aux côtés de la production vitivinicole, et de son activité d'éleveur de vins, la société Moillard poursuit son activité de négoce avec l'achat de vins (de Côte d'Or, de Chablis, des Côtes du Rhône, de la Côte Chalonnaise, du Mâconnais, du Beaujolais, etc.). Déjà faits, ces vins sont affinés, soutirés, filtrés, mis en bouteilles et expédiés par Moillard. L'export (vers la Belgique, Suisse, Pays Bas, Grande Bretagne, Japon, Thaïlande, USA, RFA, Canada, Danemark, Suède, Finlande, Brésil, Mexico, etc.) représentait dans les années 2000, entre 25 % et 30 % du chiffre d'affaire. L'autre investisseur, Pierre De Grotte, de nationalité belge était alors propriétaire de Fimonde du Languedoc, Béziers.

Les Domaines franco-roumains sont nés en 1995, de l'idée initiale d'engager une production de vins roumains qui seraient embouteillés en France et vendus via le réseau de distribution nordique des deux investisseurs. Cette approche a fonctionné en 1996 et 1997. Suite à la crise de surproduction de 1999, la stratégie a été modifiée et, au moment de l'enquête, les Domaines franco-roumains devaient désormais trouver seuls leurs débouchés. Après une pause financière, de 1998 à 2000, les investisseurs redémarrèrent en 2001 avec la volonté d'apporter du matériel français pour la mise en place des nouvelles plantations, d'une ferme viticole et la recherche d'emprunts pour la construction d'une cave. Lors de nos enquêtes, l'accès aux actifs productifs et la production vitivinicole constituaient la préoccupation principale de Cristina Staicu, l'administratrice de l'entreprise.

Autre point de convergence des ces entreprises : il s'agit d'unités de taille moyenne, d'une capacité de production allant de 8 000 hl à 15 000 hl de vin, avec des surfaces exploitées ou contractées de moins de 500 ha (cf. le tableau en annexe IX.5).

Vue la taille de ces unités, la distribution est externalisée ; un ou plusieurs salariés ont pour mission de trouver des débouchés et d'élaborer des contrats avec les distributeurs.

Nous relevons également, dans tous les cas, qu'il s'agit d'**entreprises de novo**, constituées à partir des morceaux d'actifs libérés sur le marché suite au démantèlement des structures communistes. L'entreprise Serve, après avoir essayé de récupérer des morceaux d'IAS, a fait le choix de monter de toute pièce son exploitation (cf. l'encadré IX.2) ; il s'agit d'une entreprise *de novo ex nihilo*.

Encadré IX.2. - L'accès aux actifs vitivinicoles des entreprises à IDE "pays producteurs"

Fabio Albisetti, fondateur de Vinarte, a recherché à acquérir des IAS, dont la privatisation plus tardive que celle des CAP, et l'histoire (des vignobles souvent orientés vers une production d'exportation) étaient garantes de qualité, mais aussi permettaient l'accès à de grandes parcelles. Il a ainsi acquis, dans les années 1998-1999, la ferme de Zoresti de l'ancienne IAS "Rovinsah Sahateni" du département de Buzau (vignoble Dealul Mare), d'une surface de 120 ha, ainsi que la ferme Starmina (commune Devesel du département de Mehedinti), de 200 ha, suite au démantèlement de la IAS "Agroindustrială Turnu Severin". L'acquisition des vignes (et la reconversion de 24 ha), l'achat des caves (ainsi que leur rénovation) et de matériel viticole (tracteurs) auraient mobilisé plusieurs millions de dollars, voire dix selon différentes sources.

Comparés à l'approche frontale de Vinarte, permise par des capitaux propres (abondants et disponibles), les Domaines franco-roumains ont monté leur entreprise de manière progressive, voire hésitante. Initialement, l'entreprise louait une cave à l'ex-Vinalcool "SC Bacchus SA" : le centre de vinification de Gura Saratii. Bacchus était alors en pleine crise de restructuration : elle se confrontait aux nouvelles règles de l'économie de marché sans avoir encore abandonné ses routines comportementales ante-1990. Le relatif bon fonctionnement de l'entreprise française, au sein même de leur unité en difficulté, a fait naître des tensions. Lors de la privatisation de la cave, en 1998, alors que les Domaines franco-roumains étaient restés longtemps le seul acquéreur, des investisseurs moldaves (Asconi Luceni) se sont présentés au dernier moment, avec une offre trois fois plus importante que celle des Domaines. Ces derniers ont alors reçu l'ultimatum d'évacuer le matériel de la cave en moins de 24 heures. Cette expérience a été vécue très douloureusement par l'équipe locale des Domaines. Ils sont cependant restés dans la région et ont loué une autre cave à la société Bacchus : le centre de vinification de Breaza.

La menace de la construction d'une entreprise de vinification propre (le terrain étant acheté et le forage d'eau effectué) a permis de négocier l'actif sur une base plus équilibrée.

De 1995 à 2000, les Domaines franco-roumains avaient investi autour de 0,5 millions de dollars, dans l'achat de 30 ha de terres, dont 12 ha de nouvelles plantations et dans le matériel de vinification.

De 1994 à 2000, SC Serve SA a tenté d'exercer un contrôle de plus en plus étroit sur le processus de vinification, puis de viticulture, auprès de SC Dyonisos SA (une ex-IAS). Pour cela, Guy Tyrel de Poix, son fondateur, a mis en place des contrats de plus en plus complexes, en veillant à ce que chacune des parties se sente valorisée et puisse atteindre ses objectifs de production, tant quantitatifs que qualitatifs (cf. l'encadré suivant pour les détails des contrats mis en place). Au moment de la privatisation de SC Dyonisos SA (dans les années 2000), Serve opte pour l'intégration totale, avec la construction d'une nouvelle cave, l'achat de terres et la mise en place d'une pépinière.

3.1.2. - Comportement des unités à IDE "pays producteurs"

Les formes productives sont très diverses et ne caractérisent donc pas la trajectoire. Les entreprises se sont constituées à partir des morceaux d'actifs, issus de la restructuration du secteur vitivinicole ou nouvellement construits : concession de noyaux d'IAS privatisées, terres achetées à des propriétaires privées (suite au démantèlement des CAP), centres de vinification des ex-vinalcools, etc. Leur point commun est qu'il s'agit d'**entreprises de novo** qui, soit directement (comme Vinarte), ou après des tâtonnements (comme Serve), placent la production vitivinicole au centre de leur préoccupation.

L'analyse des comportements sur les points clefs (l'accès aux actifs, aux inputs et aux débouchés) mettent en évidence les stratégies suivantes :

- (1) la recherche de la qualité vue comme l'expression d'un terroir ;
- (2) l'intégration des activités viticoles et vinicoles en vue de maîtriser la qualité ;
- (3) l'orientation vers l'exportation. Nous développons successivement ces trois éléments.

Les entreprises à IDE "pays producteurs" se caractérisent par une recherche de la **qualité, vue comme la valorisation des caractéristiques et des typicités d'un terroir**. Elles s'opposent en cela très clairement des entreprises à IDE "pays consommateurs", pour lesquelles la recherche de la qualité est celle d'une constance des caractéristiques gustatives des vins, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant. Ici, le consommateur est considéré comme un connaisseur capable de se réjouir de l'effet surprise produit par une bouteille issue d'un certain terroir, dont les caractéristiques gustatives varient selon les années de production.

Au sein des entreprises enquêtées, on relève la même intransigeance sur la qualité, qui se centre sur la recherche de terroirs (et non le processus de vinification comme dans le cas des entreprises à IDE "pays consommateurs"). Cette intransigeance se traduit par exemple, dans les moyens financiers mis en œuvre par Vinarte ou la recherche ingénieuse de modalités sûres et contrôlées d'approvisionnement en raisins par Serve.

La qualité des vins est étroitement associée au concept de tradition. Ainsi, par son nom, l'entreprise "les Domaines franco-roumains" met-elle en avant la France et ses "domaines" viticoles, comme légitimité de son savoir-faire. Vinarte recourt aux termes de château (le "château de Bolovanu" ou le "château de Starmina") ainsi qu'à des références historiques et prestigieuses telles "Prince Mircea", "Prince Matei". Serve bénéficie d'une solide réputation, soutenue entre autre par l'origine française et noble de son propriétaire : le conte Guy Tyrel de Poix, issu d'une des plus anciennes familles de France. Sa première marque "vins du chevalier" est à l'origine du développement de Serve.

L'image de qualité et de tradition des entreprises à IDE "pays producteurs" apparaît pleinement dans la gamme des superpremiums ; elle bénéficie au reste de la gamme des vins (premium et gamme d'entrée).

La recherche de la qualité explique les volumes moyens des caves (entre 8 et 15 000 hl) face à celles des entreprises à IDE "pays consommateurs", qui permettent une meilleure maîtrise de la production. Elle se traduit également par la trajectoire d'intégration des entreprises à "pays producteurs".

Le souhait de contrôler les différentes étapes technologiques de production du raisin et de la vinification a conduit les entreprises à IDE "pays producteurs" à **intégrer les productions viticoles et vinicoles**. Les choix stratégiques successifs de Guy Tyrel du Poix, depuis sa présence en Roumanie en 1991 jusqu'en 2010, en passant par la création de Serve en 1994, illustre (cf. encadré IX.3) cette nécessité. Face aux difficultés de maîtriser la qualité des

raisins achetés sur le marché ou contractés auprès d'une autre entreprise, Serve est arrivé, après plusieurs années, au point de construire sa propre cave, d'acheter des terres et de planter des vignes, à l'aide de sa propre pépinière. Il rejoint ainsi le choix stratégique de Vinarte qui, dès le début de sa présence en Roumanie (1998), avait acquis ceps et bâtiments (issus de la privatisation de diverses IAS) pour contrôler le processus de production. Il le dépasse cependant, dans le contrôle de ses actifs, à l'heure à laquelle Vinarte détient des terres en concession (sur 49 années) et a quelques soucis avec certains de ses bâtiments, revendiqués par des anciens propriétaires.

Encadré IX.3. - L'intégration comme moyen d'assurer la qualité recherchée par les pays à IDE "pays producteurs". L'exemple de la trajectoire de Guy Tyrel de Poix

1991-1993 : les années de négoce

Venu en 1991 en Roumanie, Guy Tyrel de Poix avait pour idée d'y acheter du vin, de l'embouteiller sur place et de s'occuper surtout de la partie commerciale. Il crée sa propre marque *Vinul Cavalerului*, en français, le vin du chevalier. Cette activité de négoce a duré de 1991 à 1993, le temps de constater de très grandes inégalités dans la production.

Il décide alors de chercher un partenaire dont il pourrait suivre la vinification.

1994-1997 : négoce et contrôle de l'activité de vinification

Il trouve SC Dyonisos SA, ex-IAS, située dans la région prestigieuse de Dealul Mare, dans la commune de Ceptura. En 1994, la société franco-roumaine S.E.R.V.E. est constituée.

Guy Tyrel de Poix s'implique dans le processus de vinification. Au départ, son implication est à titre consultatif ; il n'a alors aucun moyen de pression sur l'entreprise pour que ses conseils soient suivis, du fait de l'absence d'engagements réciproques.

En 1995, il commence à apporter du matériel ; la relation devient alors plus équilibrée. Un contrat complexe est mis en place, en vue de valoriser la contribution des deux partenaires et de définir les responsabilités dans le processus de production. Les quantités contractées tournent autour de 1 500 hl.

En 1996, la récolte est mauvaise, suite à des problèmes climatiques. Cette année-là, Guy Tyrel du Poix se rend compte qu'il doit également essayer de maîtriser la production. En effet, SC Dyonisos SA, ne peut réaliser la récolte sur toutes les surfaces, du fait des pluies et de l'engorgement des terrains. Selon une logique de poids et non de qualité, l'entreprise Dyonisos fait l'arbitrage de récolter le raisin de table (en vue d'en faire du vin !) et de laisser le Merlot sur ceps. Nous pouvons relever ici, un comportement type hérité de l'ère socialiste.

1998 : le début du contrôle de l'activité de viticulture

Dès le début 1998, Guy Tyrel de Poix s'implique dans le processus de production des raisins. Une équipe de SERVE suit les travaux. Leurs conseils sont suivis puisqu'un contrat est mis en place. Au départ, le raisin est payé selon le coût de production, auquel s'ajoute un certain pourcentage. Cependant, ce système a amené Serve à payer des sommes importantes, du fait de frais financiers très élevés chez Dyonisos. Le contrat a donc été modifié vers un partage de la récolte selon les apports de chacune des parties (il s'agit d'un "contact in parte" en roumain). Serve apporte les intrants et couvre les dépenses afférentes à toute la production, Dyonisos apporte le foncier et les vignes, ainsi que le matériel viticole. Serve a le droit de choisir les raisins qu'il souhaite vinifier. Fin 1998, après cette première année de suivi de la production viticole, Guy Tyrel de Poix se rend compte de l'état des vignes. Sur les 550 ha de la SC Dyonisos SA, il pense que seuls 200 ha méritent d'être conservés.

Il pense alors que la solution optimale est d'effectuer de nouvelles plantations.

1999 : l'intégration totale, du négoce à la pépinière viticole

La privatisation de l'ex-IAS Dyonisos est l'occasion pour Guy Tyrel de Poix de faire un virement stratégique. Il a la possibilité de se porter acquéreur de la structure (bâtiments, matériel viticole et vinicole) et de louer à l'Etat l'éventuel noyau résiduel des terres non

distribuées ; cependant la situation foncière n'est pas claire. Il choisit l'intégration totale des activités avec l'achat de terres, la plantation de vignes et la construction d'une cave.

1999 est l'année du début des plantations, sur des terres achetées, selon un programme de dix années. En 2001, Serve détenait ainsi 14 hectares en propriété dont 12 nouvellement plantés, tandis que 200 ha étaient encore en contrat avec SC Dyonisos SA et 50 ha loués à divers propriétaires privés. L'année 1999 correspond également au début de la mise en place d'une pépinière propre. En 2000, Serve comportait 1,5 ha de porte-greffes et testait 3 clones de Pinot noir. En 2000, Serve commence également la construction d'une cave propre.

L'évolution post-2001 : poursuite de la trajectoire d'intégration

De 2010 à 2011, Serve a poursuivi sa trajectoire d'intégration totale. Ainsi, l'entreprise a-t-elle poursuivi ses investissements (3,5 millions d'euros en tout, de 1994 à 2011) avec : la finalisation de la cave de Ceptura, l'achat de 130 ha, dont 80 replantés et 50 ha en cours de plantation, le renforcement de la pépinière et enfin, la mise en place d'un laboratoire propre d'analyses.

En conclusions : Les choix stratégiques de Serve s'effectuent selon une **trajectoire d'apprentissage** qui conduit à la **nécessité d'une maîtrise forte de l'ensemble de la chaîne, de la production des plants viticoles jusqu'à la vente des vins.**

Les entreprises à IDE "pays producteurs" **sont principalement orientées vers** l'exportation : de 62 % (Serve) à 87 % (Vinarte) de la production, en passant par 85 % (les domaines franco-roumains), est écoulee sur les marchés externes. Ce comportement s'explique par un marché interne pas encore mûr ; dans les années 2000, les consommateurs étaient encore très sensibles au prix et le segment des consommateurs amateurs de *superpremium* (et ayant la capacité de les acheter) était peu développé. Le système de distribution était également peu développé.

3.1.3.- Trajectoire type des unités à IDE "pays producteurs"

Nous modélisons, dans ce point, la trajectoire catégorielle des unités à IDE "pays producteurs", à partir de notre grille de la restructuration comportementale postsocialiste. Le résultat est présenté dans la figure IX.4 ci-après.

La trajectoire démarre après les premières années de la transition : plus précisément, après 1994.

Les **conditions initiales** qui marquent le début de la trajectoire type concernent des investisseurs étrangers, venus en Roumanie avec du capital financier (IDE) et porteurs de diverses compétences, acquises entre autre en tant que viticulteurs, dont principalement un solide savoir-faire technique vitivinicole (la production de vin, à partir de la culture de raisins).

Nous précisons maintenant les différentes composantes du modèle, stables sur la période étudiée (1994-2001) : les conditions de base et le régime de concurrence.

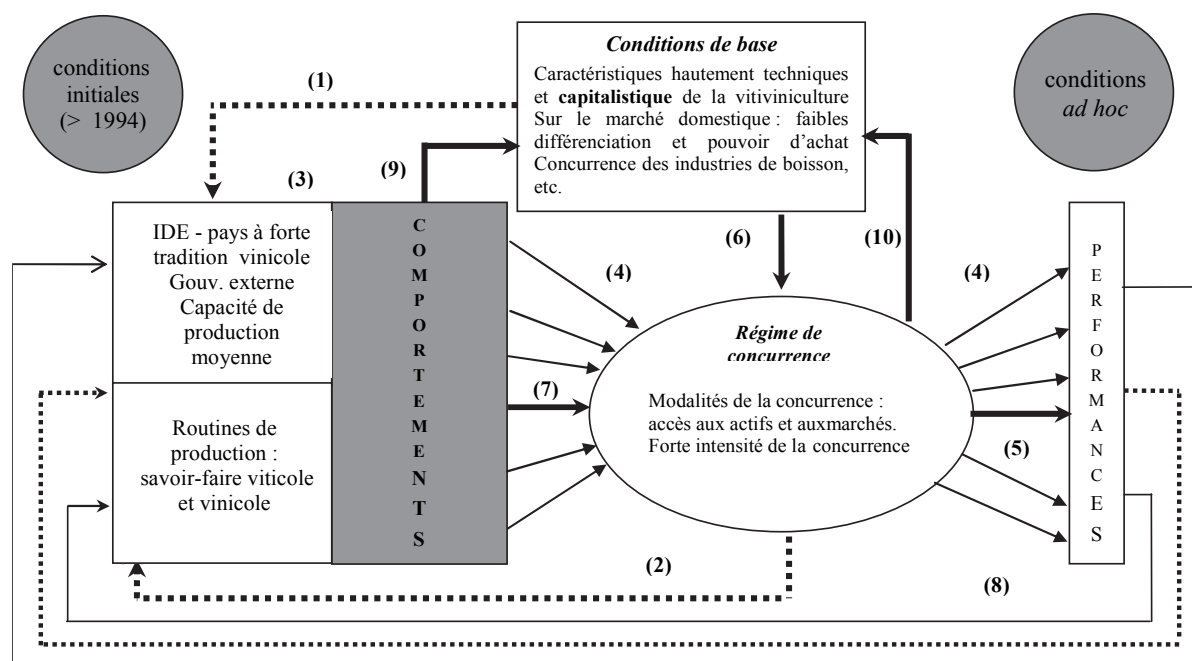
Parmi les **conditions de base** (détaillées dans le chapitre 7), nous soulignons la forte intensité capitaliste de la production vitivinicole, ainsi que la nécessité de bonnes compétences productives afin d'élaborer des vins de qualité.

Sur le marché domestique, la demande se caractérise par un faible pouvoir d'achat et donc, une forte sensibilité des consommateurs au prix des vins. La consommation, ainsi que la structure des vignobles est encore très marquée par l'ère socialiste, avec une grande majorité de vins blancs et des préférences pour les vins doux. Il s'agit d'un héritage à contre-courant duquel viennent les unités à IDE "pays producteurs", avec une production majoritaire de vins

rouges et secs. Toujours sur le marché interne, on relève une faible différenciation des produits, avec un segment des vins super-premium peu développé.

L'existence de produits de substitution, qui relèvent d'industries particulièrement dynamiques et favorisées par l'Etat (citons l'industrie de la bière, qui bénéficie d'une législation favorable) exerce une forte pression concurrentielle sur l'industrie vitivinicole roumaine.

Figure IX.4. - La trajectoire modélisée des entreprises à IDE "pays producteurs"



Source : auteur

Légende :

← Relations de détermination ← Flux d'information ← Variables d'entreprises

La **concurrence** s'exerce acerbement sur le marché tant domestique qu'international, bien que de manière différente.

La principale barrière à l'entrée de ces marchés est l'accès aux capitaux. Sur le marché domestique de la Roumanie, l'accès à des actifs de qualité (capacité de transformation et patrimoine viticole) ainsi que l'accès garanti à long-terme aux raisins, sont les principales **modalités de la concurrence**.

Les barrières à la sortie sont plus fortes sur le marché domestique qu'à l'international.

Les unités issues de l'ère socialiste, à l'exemple des ex-Vinalcools, peuvent quitter aisément le secteur du vin pour se concentrer sur leur autre activité, très rémunératrice, des alcools forts. Cependant, la faible contrainte budgétaire, en l'absence de l'application de la loi des faillites, explique la non-restructuration de beaucoup d'unités, qui restent dans le secteur, avec des produits de très faibles qualité, voire fraudés.

Tandis que la **forte intensité concurrentielle** est due, sur le marché international, à de nombreuses nouvelles entrées (citons les pays du nouveau monde), elle provient, sur le marché domestique, de la non-restructuration du secteur, surtout en ce qui concerne les produits de bas de gamme (les vins "entry level", et dans une certaine mesure, les "vins premiums"). Sur le segment national des vins superpremium, la concurrence s'exerce du fait de la petitesse du marché, en absence de demande développée. On remarquera, dans un même

contexte économique, que la pression concurrentielle est forte pour les entreprises *de novo* alors qu'elle l'est beaucoup moins pour les entreprises anciennement socialistes, fortement subventionnées (OCDE, 2000a; Pouliquen, 2000a, 2001b).

Le **fonctionnement dynamique du modèle** a lieu tout d'abord via les différentes boucles annuelles (4) et (8) d'apprentissage des unités. Au contact des marchés roumains (du vin, de raisin, des actifs, etc.), les unités acquièrent des actifs en suivant la voie de l'intégration des ressources viticoles et vinicoles. Le parcours de l'entreprise Serve est représentatif de cette dynamique. On observe également une évolution vers une plus grande qualité et une maîtrise de celle-ci, à l'aide d'investissements, avec des marchés destinés principalement à l'exportation. Le développement des unités est qualitatif et non quantitatif (les surfaces exploitées et la taille des unités restent les mêmes). Les unités ont également accumulé du capital social.

Il s'agit d'une **trajectoire d'innovation radicale**, pour reprendre le vocabulaire évolutionniste, ou de **restructuration stratégique**.

Aujourd'hui, en 2011, on observe que ces unités ont poursuivi cette même trajectoire de développement qualitatif, via le réinvestissement du profit dans l'entreprise : les Domaines franco-roumains ont acquis 40 ha reconvertis en culture bio, Serve a encore investi 1,5 millions d'euros depuis 2001 pour terminer la cave, développer sa pépinière, mettre en place un laboratoire, acquérir du foncier et planter (130 ha dont 80 ha déjà plantés et 50 ha en cours). Vinarte a acheté 170 ha et planté. La minimisation des risques via l'intégration est toujours d'actualité.

Ces unités ont contribué à structurer le marché domestique roumain, tout particulièrement en soutenant la notion de qualité-tradition et en développant le segment des vins super-premium (flèche 7). D'autre part, ils ont contribué à l'assainissement de l'environnement économique, à la réforme et à l'organisation du secteur (flèche 9), que ce soit via leurs conseils ou leur engagement dans les organismes de gestion collective de la filière : Serve est ainsi un partenaire de la mission économique auprès de l'Ambassade de France ainsi que de l'association des producteurs et exportateurs de vins ou APEV, créée en 2001).

3.2. - Les trajectoires à IDE "pays consommateur" ou l'importance du savoir-vendre

3.2.1. - *Caractéristiques des unités à IDE "pays consommateurs"*

La trajectoire type "IDE pays consommateurs" est constituée par des entreprises de taille moyenne (d'une production vinicole de 25 000 à 100 000 hl), dont l'IDE provient de pays vinicoles importateurs nets voire purs consommateurs.

La plupart de ces investisseurs étrangers étaient impliqués dans le commerce avec la Roumanie avant 1990, via la structure socialiste roumaine Prodexport. Cette trajectoire comprend, en particulier, les entreprises suivantes :

- la société commerciale "Cramele Prahova SA", à IDE anglais (Halewood International) ;
- la société "Vinvico SA" à IDE danois (avec 69 % des actions détenues en 2001 par Ann et Gorm Lokdam) ;
- l'entreprise "Carl Reh Winery SRL" à IDE allemand (Reh-Kendermann)²⁶⁷.

²⁶⁷ Reh-Kendermann n'était pas impliquée dans Prodexport avant 1990. Cependant la firme allemande "Vinoroman weinkellerei GmbH", actionnaire de Vinexport a été achetée par le frère de Carl Reh. Nous faisons l'hypothèse d'une continuité du capital relationnel et informationnel.

Nous associons également à cette trajectoire, l'entreprise "Vinterra SA" à IDE hollandais (dont 71 % des parts étaient détenues par Geodev BV en 2001), et l'entreprise "Transilvanian Vintners SRL"²⁶⁸, à IDE anglais, en propriété de Philip Cox et de son épouse, Elvira Cox²⁶⁹.

A la différence des unités à "IDE pays producteurs" dont les **compétences de base** relèvent du savoir-produire, les unités à "IDE pays consommateurs" se caractérisent par leur **savoir-vendre**, né de l'implication de leurs propriétaires dans les métiers du négoce. L'encadré IX.4, qui détaille les compétences des investisseurs étrangers anglais, danois et allemand, montre leur important réseau de distribution, ainsi que leur bonne implantation sur les marchés de leur pays d'origine mais également mondiaux. En outre, Halewood International et Reh-Kendermann ont des activités d'importation et d'exportation avec d'autres pays que la Roumanie. Leur logique est de produire et de distribuer une large gamme de boissons complémentaires, afin de rentabiliser leurs circuits de distribution.

L'entrée en relations d'affaires avec la Roumanie, pour les quatre premières entreprises mentionnées ci-dessus, **a commencé via l'importation de vins roumains**, avant 1990. Ces unités passaient alors des commandes à Prodexport, l'institution socialiste qui détenait le monopole des exportations, afin d'alimenter les marchés de leur pays respectif. Après 1990, elles sont devenues actionnaires majoritaires d'une nouvelle société d'exportation roumaine, Vinexport, aux côtés d'anciens cadres de Prodexport et des ex-entreprises socialistes roumaines qui alimentaient les exportations. La filière d'exportations socialiste (avec l'ensemble des compétences initiales, liées à la production de vins adaptée aux goûts des consommateurs étrangers jusqu'au conditionnement des produits via des marques spécialisées) vers l'ensemble du portefeuille des anciens clients, a été ainsi maintenue jusqu'en 1998. Vinexport traitait alors encore 80 % des exportations : elle constituait de facto un monopole résiduel²⁷⁰. En 1998, suite à des divergences sur le management de l'entreprise, les actionnaires étrangers se sont désengagés de Vinexport. C'est à cette date qu'ils ont commencé leurs investissements, à titre individuel, dans des structures de production.

Encadré IX.4. - Des entreprises aux compétences commerciales développées

Halewood International, l'actionnaire principal de l'entreprise "Cramele Prahova", est la plus grande entreprise indépendante du Royaume Uni, dans le domaine de la production, de l'importation-exportation et de la commercialisation de boissons (vins fins, liqueurs et autres boissons alcoolisées). Son chiffre d'affaires annuel est de 500 millions d'euros. Avec ses 1500 employés, elle distribue plus de 1400 produits dans une quarantaine de pays du monde. Depuis son internationalisation, au milieu des années 90, Halewood International a également investi dans la production de boissons. Outre en Roumanie, elle est présente en Australie, en Afrique du Sud et en Chine.

Dans les années 2000, elle importait au Royaume Uni annuellement 1,5 millions de caisses de vins dont 1 million de Roumanie (soit environ 90 000 hl, dont 50 000 hl de leur propre cave "Cramele Prahova") et exportait 500 000 caisses dans le monde.

²⁶⁸ Depuis l'enquête, cette entreprise a été démantelée au profit du groupe "Cramele Recas" dont Philip et Elvira Cox détiennent 30 % des actions, aux côtés de deux actionnaires roumains (détenant chacun 30 % des parts).

²⁶⁹ Les trois premières entreprises sont représentatives de la trajectoire type des unités à "IDE pays consommateurs". L'entreprise Vinterra s'en éloigne par son petit volume (7 500 hl vinifié) tandis Philip Cox, de l'entreprise "Transilvanian Vintners" est venu en Roumanie après 1990, et donc sans passer par le réseau commercial de Prodexport. Cependant, l'approche spécifique du secteur vitivinicole (en outre, leur entrée par le négoce et par l'exportation, leur vision de la qualité) justifie leur place dans cette trajectoire catégorielle.

²⁷⁰ Il s'agit d'un facteur inertiel lié aux structures (au sens du paradigme S-C-P), que l'on peut situer, dans le schéma de Moati, au niveau du régime de concurrence.

En Roumanie, "Halewood International" porte un soin particulier au développement d'un vaste réseau de distribution, via des relations avec plus de 40 distributeurs de boissons, et avec une préférence pour les distributeurs de boissons non spécialisés.

Dans une logique de complémentarité et de distribution, "Cramele Prahova SA" produit des vins tranquilles (pour un volume de ventes de 70 % dans les années 2000), des vins mousseux (pour 10 %) et des boissons énergisantes²⁷¹ pour 20 %. Afin de desservir le marché roumain, des importations, permettent de compléter la gamme des produits distribués par "Halewood international". Parmi les produits élaborés par Halewood ou distribués de manière exclusive par cette entreprise, citons : la crème de whisky 'Irish meadow', le Gin 'Sovereign', la Vodka 'Kirov', le scotch 'Highland Poacher', le rhum 'admiral Benbow', la gamme Caribbean twist (grosses bouteilles de mélanges alcoolisés de jus exotiques, produits destinés aux jeunes de 18 à 35 ans), le lambrini (boisson des femmes de 20 à 40 ans de basses couches sociales), marque leader sur son segment de marché au Royaume-Uni. La gamme des vins tranquilles et mousseux couvre des origines géographiques très diverses : mentionnons, la France (Hugel&Fils, Les Vignobles André Lurton, Fournier Père&Fils, Champagne Bollinger), l'Espagne (Miguel Torres, Bodegas Vega Sicilia), l'Italie (Marchesi Antinori), l'Australie (marque Hanwood), le Chili (Vina Concha y Toro), l'Argentine, l'Uruguay, la Hongrie, la Bulgarie, etc. (cf. les sites <http://halewood.com.ro/index.php?id=2>; <http://www.halewood-int.com/home/>)

A partir de l'entreprise danoise de négoce de vins "**Rumaensk Vinimport**", Anne et Gorm Lokdam, qui démarrait en 1986 avec 14 000 hl de vins issus de la Vinalcool "Vinvico", ont développé une vaste entreprise de luxe et de tourisme.

Aujourd'hui, le complexe hôtelier des châteaux et manoirs de Kokkedal Slot (d'une capacité de 75 lits, avec un restaurant de 200 places), de Sophiendal Gods (avec 60 lits et un restaurant de 300 places), de Store restrup Herregaard (110 lits et des restaurants pour 600 places), de Sauntehus (60 lits, restaurant 200 places, piscine, tennis, situé à 30 minutes de Copenhague), et de Hvedholm Slot (130 lits, restaurant 400 places), constitue un débouché constant aux vins produits par Vinvico.

Reh-Kenderman, l'entreprise propriétaire de "Carl Reh Winery" est le numéro un des exportations et des importations en Allemagne, avec plus de 54 pays partenaires. Cette entreprise familiale montée en 1920, dans la vallée de Moselle, aujourd'hui propriété personnelle de Carl et Andreea Reh est basée à Bingen, Allemagne. Elle y emploie plus de 150 personnes. Outre le commerce de vins, l'entreprise réalise des prestations de service (telle l'opération d'embouteillage) mais est aussi producteur de vins (à l'exemple du site de Pfalz, dont la capacité annuelle a été étendue en 2008, de 15 à 45 millions de bouteilles), dont le produit leader est "Black tower". Son chiffre d'affaire, au milieu des années 2000, tournait autour de 85 millions d'euros (cf. les sites : <http://www.reh-kendermann.de/en/unternehmen/historie.html> et <http://www.crama-oprisor.ro/>).

L'accès aux actifs vinicoles des unités à IDE des "pays producteurs" est facilité par leur insertion ancienne dans les réseaux ainsi que le capital informationnel et social accumulé, des années 80 à 1998. C'est ainsi que j'explique que les seuls étrangers ayant pu avoir accès à la privatisation d'ex-Vinalcools (cf. l'encadré IX.5), soient Halewood International et le danois Gorm Lokdam. Il s'agit d'unités de grosse taille, d'une capacité de production supérieure à 100 000 hl (400 000 hl pour Vinvico), même si seulement une partie pourra être valorisée par les nouveaux investisseurs, du fait de leur état d'obsolescence, résultat d'une politique

²⁷¹ il s'agit de mélanges d'alcools forts (de la vodka par exemple), de jus de fruits et de diverses éventuelles substances énergisantes. Dans cette gamme, Halewood produit en Roumanie le "Red square".

socialiste des années 80, restrictive en investissements. La stratégie d'accès aux actifs est diverse selon les autres unités à "IDE pays consommateurs". Vinterra constituée par le directeur de Prodexport, avec l'investisseur hollandais Geodev, a opté pour la construction de deux caves propres, d'une capacité totale de 16 000 hl. Carl Reh Winery SRL a choisi de collaborer avec une ex-IAS (cf. l'encadré IX.5). Philip Cox, après avoir travaillé quelques années en tant que directeur général de Carl Reh Winery, fonde la société commerciale "Transilvanian Vintners SRL". Il achète en 1998 les vignes de l'ex-IAS "SC Recatim SA" (620 ha), qu'il connaissait en tant que fournisseurs de raisins. En attente de sa privatisation, il loue sa cave de vinification. Après 2004, la privatisation complète de l'ex-IAS permet la constitution du groupe "Cramele Recas" (les caves de Recas), en association avec des actionnaires roumains.

Encadré IX.5. - L'accès aux actifs des entreprises à IDE "pays consommateurs"

Après l'éclatement de Vinexport en 1998, Halewood international a acquis un paquet majoritaire d'actions de la Vinalcool "SC Vinalcool Prahova". Il connaissait l'unité depuis 1987, date de l'achat d'un premier container de vin.

De même, l'engagement dans une activité de production vinicole, du danois Gorm Lokdam, s'est effectué progressivement. Après l'achat d'un premier container auprès de la Vinalcool du département de Constanta, "Vinvico", l'investisseur danois a participé à la privatisation de Prodexport, avec l'acquisition, comme Halewood, de 15 % des actions de la nouvelle société Vinexport. En 1998, il acquiert 69 % des actions de Vinvico (tandis que les salariés de l'entreprise conservent 17 % des actions et l'Etat, 14 %).

Dans les deux cas, nous ne considérons pas les unités de production comme des entreprises *de novo* mais des "Vinalcool privatisées", à gouvernance externe.

Car Reh Winery n'était pas directement impliqué avant 1990. En 1994, l'investisseur allemand Reh-Kenderman pose son dévolu sur la région d'Oprisor, dans le département de Mehedinti, du fait de la présence d'importants vignobles rouges, mais aussi d'un grand point de collecte et d'une cave de vinification, autour d'une ex-IAS de 2 000 ha. A partir de 1997, Car-Reh Winery loue leur cave. Lors de sa privatisation, en 1999, il l'acquiert.

Cependant, le foncier est dispersé entre les divers propriétaires et le patrimoine viticole sérieusement dégradé.

Pour les vins blancs, Carl-Reh était, en 2001, également présente dans le département de Constanta, où elle louait une cave de vinification à l'ex-IAS "Fruvimed Medgidia". Il s'agit ici d'une entreprise *de novo*.

3.2.2. - Comportement des unités à IDE "pays consommateurs"

Dans ce paragraphe, sur la base de l'analyse des comportements des unités relativement à l'accès aux actifs, à l'approvisionnement en raisins et aux débouchés, nous soulignerons les éléments propres à la stratégie des unités à IDE "pays consommateurs", à savoir :

- (1) l'intégration, à l'activité initiale de négoce, de la production vinicole, puis de l'activité viticole, afin de sécuriser l'approvisionnement ;
- (2) la restructuration des unités privatisées ;
- (3) la recherche de la qualité vue comme la satisfaction d'un consommateur exigeant sur la constance du produit final et la typicité des vins de cépages ;
- (4) un début de trajectoire concentré sur les exportations dans le pays d'origine des investisseurs.

Comme nous l'avons détaillé au paragraphe précédent, l'**accès aux actifs** des entreprises à IDE "pays consommateurs", face aux unités à IDE "pays producteurs" concerne des unités de grande taille. Cela donne lieu tant à des entreprises *de novo* (telles "Transilvanian Vintners" ou "Carl Reh Winery") qu'à des unités socialistes privatisées (telles "Cramele Prahova" et "Vinvico"), en l'occurrence, des Vinalcools privatisées, avec une gouvernance externe, à capital étranger.

Les unités privatisées, acquises par achat d'actions, sont l'objet de **restructurations stratégiques**. Halewood International s'y est engagé dès l'acquisition de "Cramele Prahova" : réduction du personnel (de 423 à 187 personnes, suite au non-remplacement des départs à la retraite mais aussi de licenciements), paiement du personnel à un niveau supérieur à la moyenne nationale, de plus de 30 %, embauche de très bons vinificateurs tels Aurelia Visinescu (œnologue reconnue en Roumanie, formée en Afrique du Sud et en Australie), ainsi que de treize autres professionnels, répartis dans les centres de vinification de l'entreprise, *etc.*

Après l'acquisition du paquet majoritaire d'actions de Vinvico, l'investisseur danois n'a pas immédiatement procédé au changement de l'équipe managériale (cf. l'encadré IX.6 ci-dessous). En 2001, la nouvelle équipe semblait décidée à s'engager dans une restructuration plus profonde.

Encadré IX.6 - La restructuration retardée de Vinvico

L'arrivée de capitaux dans l'entreprise "Vinvico" s'est traduite, lors de la vendange 1998, par le choix du management, de redonner confiance aux producteurs, en payant cash et immédiatement, le raisin livré, ainsi que tous les arriérés accumulés par l'ancienne structure auprès des producteurs. Cependant, un an plus tard, peu de changements structurels ayant été opérés, seule une partie du raisin a été payée aux producteurs. Le reste l'a été en 2000 sous la forme de "prestation de service" ou de la transformation de la production de raisins, le vin étant stocké au centre de vinification mais restant la propriété de l'apporteur de raisins. Vinvico se rémunère en retenant 20 % de la production.

Il apparaît clairement que, de 1998 à 2001, Vinvico est restée dans sa routine comportementale de **restructuration passive**. Au moment de notre enquête, Gorm Lokdam venait de changer la direction, avec le choix d'un jeune responsable non expert en vitiviniculture. La nouvelle équipe, avait un an à sa disposition pour redresser l'entreprise. Le passage d'une direction de type technique à un management s'est traduit par un premier plan de restructuration défensive, voire timidement stratégique : inventaire des actifs et séparation des actifs non utiles, bilan des ressources humaines, la recherche de nouveaux débouchés, *etc.*

L'**accès aux raisins**, donne lieu à une stratégie d'**intégration**. A l'opposé des unités à IDE "pays producteurs", la motivation première des achats de terre n'est pas la recherche d'une maîtrise de la qualité. Il s'agit, le plus souvent, d'une réaction face aux difficultés d'approvisionnement en raisins, suite au vieillissement du vignoble et de son non-renouvellement par les petits viticulteurs familiaux (cf. l'encadré IX.7).

Encadré IX.7. - L'achat de terres en réponse aux problèmes d'approvisionnement en raisins

Pour s'approvisionner en raisins, **Carl-Reh Winery**, a établi des contrats avec les viticulteurs privés, de 1994 à 2000, pour recourir finalement, à partir de 2001, au marché. Via les contrats, l'entreprise palliait les difficultés de trésorerie des petits producteurs ; elle leur offrait les produits de traitement (avec un programme à respecter), contre la livraison d'une partie de la récolte. Cependant, Carl Reh Winery s'est heurtée au non-respect des obligations des viticulteurs : revente des produits de traitements, non livraison du raisin, etc. C'est pourquoi, au moment de l'enquête, en 2001, l'entreprise à capital allemand, avait finalement décidé de recourir au marché. Le paiement à la livraison, après le tri et la sélection des raisins par les responsables est plus avantageux pour Carl Reh Winery. Cependant, comme le regrettait la directrice générale, Rodica Capatina, ce mode d'approvisionnement n'offre pas, du point de vue des viticulteurs, les incitations au renouvellement du patrimoine viticole, qu'offre un contrat. Afin d'assurer à long-terme, l'approvisionnement de Carl Reh Winery, il a été décidé d'intégrer l'intégralité de la production de raisins. En outre, cette opération permet d'éviter les pertes monétaires de l'entreprise sur la récupération de TVA des raisins achetés, en contexte de forte inflation.

En 2001, l'entreprise avait déjà acheté 300 ha, dans la zone d'Oprișor, en vue d'y effectuer des plantations de vignes. Les terres ont été acquises auprès des producteurs individuels ayant hérité de terres des CAP. Pour faire face à la dispersion du foncier et aux incertitudes juridiques des mises en propriété post-CAP, deux personnes de Carl Reh Winery ont travaillé pendant 1 an à l'achat de ces 300 ha !

Les terres achetées sont soit des terres arables, soit des terres plantées en vignes vieillissantes. En 2001, 17 ha avaient été replantés en Chardonnay et Cabernet Sauvignon. En 2002, 35 ha supplémentaires avaient été en Merlot, en Pinot noir et en Pinot Gris. L'entreprise effectue également des tests avec du Shiraz et des cépages allemands. L'objectif de Carl Reh Winery était en 2001, de replanter les 300 ha. En 2011, le patrimoine foncier de l'entreprise est de 350 ha en propriété dont 240 replantés. L'intégration de la production de raisins aux activités viticoles et de commercialisation est encore un objectif stratégique pour Carl Reh Winery.

On retrouve les mêmes difficultés d'approvisionnement en raisins pour les ex-Vinalcools "Cramele Prahova" et "Vinvico". En 2000, la première s'approvisionnait à 80 % du marché.

Le vieillissement du vignoble des petits propriétaires privés, qui alimentent le marché viticole, a conduit à un effondrement de la production vinicole, de 60 000 hl en 2000 à 30 000 hl en 2003. C'est ainsi que Halewood a décidé d'acquérir des terres. Les surfaces achetées dans les années 2000 étaient cependant loin de répondre à leurs besoins (30 ha en 2000, 27 en 2003, une trentaine en 2004, etc.). De même Vinvico en 2011, avait sur son site internet, un appel à l'acquisition de foncier (voir pour information, le site suivant :

http://www.vinvico.ro/index.php?option=com_content&task=view&id=15&Itemid=29)

La qualité recherchée par les unités à IDE "pays consommateurs" est très différente de la valorisation des terroirs recherchée par les unités à IDE "pays producteurs". Il s'agit ici d'offrir au consommateur un contenu (le vin) qui corresponde aux attentes soulevées par le contenant (la bouteille). Ainsi, les vins produits sont-ils surtout des vins de cépages. Lors de notre enquête, la directrice générale de Carl Reh Winery était préoccupée par le fait que les clones de sa zone de production n'exprimaient pas les arômes typiques des cépages internationaux. Ainsi était-elle en recherche d'autres clones et effectuait-elle des tests en Roumanie.

Encadré IX.8. - Une qualité synonyme d'un goût typé et constant pour les consommateurs. Interview de Philip Cox, Cramele Recas

La qualité synonyme de constance gustative, quelque soit le segment de marché

La qualité recherchée par Recas est différente de la qualité vue comme la production de vins haut de gamme (super premium, voire premium) ou de la qualité terroir de type française (qui accepte la variabilité de la qualité selon les années). Il s'agit d'une qualité constante, afin de respecter les attentes des consommateurs. Elle existe **pour chaque segment de marché** :

"Le modèle suivi par Philip Cox est celui de la cave de Robert Mondavi, de Nappa Valley (cave visitée en 1994), un 'géant de l'industrie du vin, avec des produits à chaque pallier de prix, du superpremium au vin conditionné dans des récipients de 10 l, qui se vend en quantité industrielle'. Cette attitude, est évidente, selon l'actionnaire de Recas, car une large gamme de produits, avec des vins leaders de leurs segments sur le chapitre du prix-qualité, est un facteur bénéfique pour l'image de la firme. 'Tout est interconnecté : les prix (médailles) gagnés par les vins premium aident à la vente des vins plus simples, et inversement, les vins de type Cuvée Uberland [Note de l'auteur : vins superpremium] bénéficient de la distribution des vins de type Schwaben [Note de l'auteur : vins entry-level]" (extrait traduit de l'article de presse Vinul.ro, 10 novembre 2010).

Une technologie adaptée à la recherche de cette qualité

La vinification est adaptée à la récolte (selon l'approche du Nouveau monde, portée par un œnologue australien), conjuguée à une extrême rigueur et à une technologie de dernière génération au niveau mondial:

"Les facteurs essentiels qui contribuent à garder un niveau constant de qualité, pour tous ses vins, identifiés par Philip Cox sont : le contrôle complet des plantations sur plus de 700 ha mais aussi la philosophie du Nouveau monde, apportée dans ce coin de pays, par Hartley Smithers, œnologue formé à l'université d'Adélaïde/Roseworthy, leader mondial de la recherche sur le processus de vinification. En fonction du type d'année de récolte, à Recas, la technique de vinification est adaptée aux conditions de l'année respective, ainsi, si en 2009, ont été utilisées des techniques de vinification spécifiques aux pays chauds, en 2010, ont été adaptées des techniques semblables aux pays à climat froid. 'Nous n'utilisons pas de recette stricte. Nous essayons de dépister exactement ces techniques de vinification qui sont fiables dans certaines conditions climatiques, pour certains cépages, de manière à exploiter au maximum la qualité de la récolte respective et d'avoir une constante de la qualité entre les récoltes ... [...].

Une des plus importantes choses est d'utiliser le moût qui coule avant la presse pour tous les vins blancs, du Schwaben au Solo Quinta, élément qui apporte un fruité intense et une note de fraîcheur. De même, aussi important, est le fait que nous avons réussi en grande partie à éliminer toutes les sources potentielles d'oxydation, avec l'aide d'un système de mesure et de suivi de l'oxygène, sur tout le parcours de la vinification', déclare Philip Cox".

Source : Extraits traduit par l'auteur de l'article " Les caves de Recas, le perfectionnement, continu", Vinul.ro, 10 novembre 2010, <http://vinul.ro/cramele-recas-perfectionare-continua.html>

Outre des cépages typés, le processus technologique de vinification est étroitement contrôlé ; Vinvico s'est ainsi fait certifié selon les normes ISO 9001 ainsi que selon le système de gestion HACCP. Philip Cox va encore plus loin en adaptant la technologie de vinification, selon les années, afin d'avoir une qualité gustative constante à la consommation (cf. un interview en encadré IX.8, ci-avant).

Du point de vue des débouchés, les unités à IDE "pays consommateurs" commencent leur trajectoire avec les exportations dans le pays d'origine des investisseurs. C'est ainsi que leur part de production destinée à l'exportation s'étend, en 2001, de 75 à 100 %. Vintners se

détache du lot avec un taux de 53 %, du fait qu'il n'est pas venu en Roumanie avec un réseau préexistant de distribution à l'étranger. Il a cependant rapidement pallié ce handicap initial et a développé son propre réseau, choisissant des partenaires externes de renommée (par exemple au Royaume-Uni, le troisième distributeur du pays, Tesco Scores Ltd ainsi que le leader du marché britannique des magasins spécialisés, Oddbins Ltd, aux Etats-Unis, le plus grand détaillant du monde, Walmart/Sam's Club et la seule chaîne de magasins spécialisés, avec 64 magasins dans 13 Etats Total Wine & More Inc). Ainsi en 2004, 80 % de la production de "Cramele Recas" va à l'exportation et, en 2008, l'entreprise devient le premier exportateur de Roumanie, avec 17 % des parts de marché.

Les unités à IDE "pays consommateurs" commencent leur trajectoire en Roumanie avec la valorisation de leur connaissance des marchés externes. Aujourd'hui, la plupart d'entre elles tablent sur un développement équilibré, entre d'une part les exportations et, d'autre part, le marché domestique (cf. l'encadré IX.9 ci-après).

Encadré IX.9. - D'une logique d'exportations à la recherche d'un équilibre avec le marché domestique

Pour l'entreprise **Vintners, devenue en 2004 "Cramele Recas"**, les exportations ont été un élément moteur, de 2000 à 2003. Elles constituaient alors l'orientation commerciale prioritaire de l'entreprise. A partir de 2005, du fait d'un taux de change défavorable aux exportations, l'entreprise a été dans l'obligation de se réorienter vers le marché interne. Entre-temps, le marché domestique s'était développé (tant du point de vue législatif que du système de distribution et de la segmentation du marché) et était devenu intéressant pour "Cramele Recas" :

"L'exportation a été un 'élément moteur' aux débuts de l'entreprise, dans ses années pionnières 200-2003, quand ont commencé les premières mises en bouteille, parce que le marché interne était en formation. Ensuite cependant, a eu lieu une explosion sur le marché interne, avec l'ouverture de tous les détaillants actuels, le marché externe perdant du terrain en même temps que les fluctuations du taux de change de la Roumanie. Je ne pourrais pas dire que nous nous concentrons seulement sur un segment, le marché externe ou interne, mais nous allons nous concentrer sur les deux" (Interview de Elvira Cox, directeur de la section export des Caves Recas, Vinul.ro, 24 janvier 2011, <http://vinul.ro/elvira-cox-director-de-export-cramele-recas-estimam-o-crestere-de-100-la-export-in-2011.html>)

Aujourd'hui en 2011, numéro 1 de l'exportation en Roumanie, les caves Recas ont également pour cible, un solide accès au marché interne. Ainsi l'entreprise a-t-elle mis en place un vaste réseau de distribution, constitué entre autres de 100 magasins, certains en propriété, d'autres fonctionnant sous franchise, avec vente vrac et en bouteille, géré par l'entreprise.

Il s'agit d'une grande offensive promotionnelle sachant que les principaux concurrents sur le marché interne, Murfatlar et Cotnari²⁷², bénéficient d'une forte réputation.

En 2011, du côté des exportations, 25 pays sont concernés : les Etats-Unis, le Canada, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Hollande, la Belgique, le Luxembourg, le Danemark, l'Estonie, la Pologne, la Suède, la France, l'Italie, la Slovaquie, la République tchèque, la République slovaque, la Russie, le Japon et l'Australie. Après des actions spécifiques de promotion sur les marchés des Etats-Unis et du Royaume-Uni, sont désormais visés les marchés de l'Asie du Sud-Est et des pays nordiques de l'Europe. Début 2011, les caves Recas étaient en négociation avec des importateurs d'Espagne, de Turquie, d'Inde, avec pour objectif de multiplier par deux le volume 2010 des exportations.

En conclusions, les caves Recas ont une politique offensive de développement sur les deux marchés, externe et interne.

²⁷² La trajectoire de ces entreprises, à capital 100 % roumain, est étudiée dans le paragraphe suivant.

Depuis son implantation en 1994, et jusqu'en 2000, l'activité de **Carl Reh Winery** s'est concentrée sur la production vinicole. Le vin en vrac était envoyé en Allemagne où, l'investisseur Reh-Kendermann l'embouteillait et s'occupait de sa distribution, sur place ou dans le reste du monde. Depuis 2001, Carl Reh Winery s'est lancée à la conquête d'une renommée propre, avec la sortie de vins embouteillés, destinés au marché interne mais avec l'idée également de démarcher les pays voisins pour l'export (par exemple, la Bulgarie et la Yougoslavie). Une première gamme de produits a alors été lancée sur les trois segments de marchés : *Val Duna* pour le bas de gamme, *River Route* pour la qualité premium et *La Cetate* pour le haut de gamme superpremium (vin vieilli 12 mois en barrique). En 2006, le marché interne constituait 40 % du chiffre d'affaires de Carl Reh Winery.

Relativement au choix stratégique marchés domestique *versus* externe, la directrice Rodica Capatana, s'exprimait, dans le journal *ziarul financiar* du 18 août 2006 :

"Nous n'avons pas l'intention de renoncer aux exportations, même si la surproduction en Europe nous affecte en ce moment. Nous voulons garder un équilibre entre le marché interne et les exportations, parce qu'il est plus sain d'avoir une sortie, dans le contexte où l'un des deux marchés s'effondrerait" (Extrait traduit par l'auteur, du site <http://www.zf.ro/companii/carl-reh-winery-e-mai-sanatos-sa-ai-un-echilibru-intre-piata-interna-si-export-2883232>)

Les unités à IDE "pays consommateurs", comme celles à IDE "pays producteurs", se sont engagées dans une trajectoire d'investissements. Ainsi, depuis son implantation en Roumanie, Carl Reh Winery avait investi en 2001, 2,5 millions d'euros (10 millions en 2011), Halewood avait investi 7 millions d'euros et Vintners, 1,3 millions d'euros (une vingtaine de millions en 2011).

3.2.3. - Trajectoire type des unités à IDE "pays consommateurs"

La figure IX.5 ci-après reprend de manière synthétique les éléments clefs qui caractérisent la trajectoire des unités à IDE "pays consommateurs" et que nous répertorions dans ce paragraphe.

La trajectoire type des unités à IDE "pays consommateurs" démarre au milieu des années 1990, avec l'acquisition d'actifs (viniques voire viticoles) par des investisseurs étrangers, provenant de pays consommateurs nets de vins.

Les **conditions initiales** des trajectoires sont marquées par les **compétences commerciales** des investisseurs étrangers qui comprennent : une connaissance des marchés externes (quels produits pour quels marchés), l'accès à certains d'entre eux, via un réseau de distribution propre, national (dans le cas de Gorm Lokdam) ou international (dans le cas de Halewood International ou de Reh-Kendermann).

Suite à leurs relations avec la Roumanie ante-1990, via Prodexport, puis de 1990 à 1998, via leur implication dans l'actionnariat de Vinexport, les partenaires étrangers (anglais, danois, hollandais et allemand) ont accumulé du **capital informationnel et relationnel**. C'est grâce à ce capital que Halewood et Gorm Lokdam ont acquis en 1998, les grosses unités, ex-Vinalcool de Prahova et de Constanta²⁷³. Nous considérons le capital informationnel et relationnel comme un **facteur inertiel** (un héritage du système passé) ou plutôt comme un **facteur moteur**, du fait de son impact positif sur la trajectoire de ces entreprises.

Parmi les conditions initiales de la trajectoire des unités à IDE "pays consommateurs", notons également le **capital financier** des étrangers.

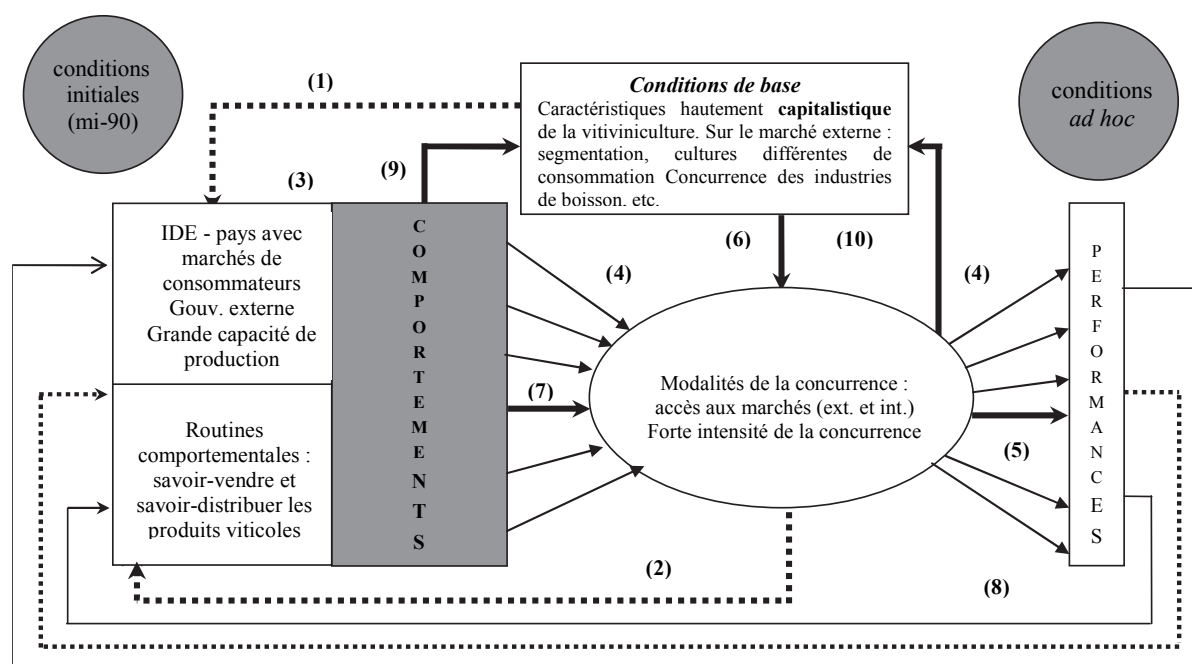
²⁷³ Les deux investisseurs connaissaient les unités depuis la moitié des années 80, date de l'achat de leur premier container. Au-delà de la connaissance des unités et de leur potentiel technique, les années passées en contact avec Prodexport puis de Vinexport ont rendu possible leur participation au processus de privatisation.

Les éléments clefs des **conditions de base** peuvent être décrits dans les mêmes termes que pour les unités à IDE "pays producteurs" : la forte intensité capitaliste de la production vitivinicole, sa haute technicité, un cycle de renouvellement des vignes de 20 à 40 années, une demande peu segmentée, la pression concurrentielle acerbe exercées par les industries des boissons.

L'accès au capital, l'accès aux actifs ainsi qu'aux raisins constituent les principales **modalités de la concurrence**, en vue d'une implantation en Roumanie. Les barrières à l'entrée des marchés internationaux consistent en l'accès au réseau de distribution et en la connaissance des marchés. **L'intensité de la concurrence** est forte, tant sur le marché interne qu'à l'exportation.

Le fonctionnement dynamique du schéma via les boucles annuelles (4) et (8) révèle une **trajectoire d'intégration verticale**, à partir du négoce (et de son réseau de distribution associé), de l'activité de vinification et de l'activité viticole, en vue de sécuriser les approvisionnements de raisins (dans un contexte de vieillissement du patrimoine viticole roumain).

Figure IX.5. - La trajectoire modélisée des entreprises à IDE "pays consommateurs"



Source : auteure

Légende :

← Relations de détermination ←... Flux d'information ← Variables d'entreprises

La trajectoire est aussi celle d'une **restructuration stratégique** des unités privatisées (dans le cas d'unités socialistes acquises, comme des vinalcools ou de gros morceaux de IAS) et de **modernisation**, en vue de produire des vins de cépages typés et de **qualité** constante pour le consommateur. A cette fin, l'accumulation du capital et son réinvestissement dans l'entreprise est déterminant, comme le montre le développement de Cramele Recas.

Nous relevons que cette trajectoire est conforme aux intuitions de Christian Von Hirschhausen, exprimées dans sa thèse (1996) qui analyse le passage du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste. Cet auteur suggérait alors l'existence de trajectoires de restructuration, initiées par des négociants. Il s'agit en effet d'une trajectoire de restructuration par l'aval de la filière. Cependant, l'ensemble des compétences acquises avant 1990, par les futurs investisseurs, a joué un rôle fondamental dans leur succès. Plutôt que parler de "facteur inertiel", il convient davantage de parler de "force motrice de marché", ancrée dans le passé²⁷⁴.

Aujourd'hui, en 2011, on observe que ces unités ont poursuivi cette trajectoire de développement type "qualité consommateur", et, après une orientation stratégique quasi-uniquement orientée vers les marchés externes, elles se sont lancées également dans la conquête du marché domestique (au début/milieu des années 2000), avec la même qualité de vins. Il existe cependant deux exceptions : Vinterra et Vinvico, qui sont restées centrées sur le marché externe, avec pour conséquence un développement limité. Depuis 2007, les propriétaires de Vinterra souhaitent revendre leur entreprise. Vinvico serait en cessation d'activité.

Le recul temporel de nos observations actuelles permet de conclure que la date de début de trajectoire (avant 1990, avec Prodexport, *versus* après pour Vintners) n'est pas un facteur déterminant de la trajectoire. Bien qu'arrivé après 1990, et bien que n'ayant pas bénéficié du capital relationnel et informationnel des autres investisseurs actionnaires de Vinexport, Philip Cox, via sa nouvelle entreprise "Cramele Recas", est devenu premier exportateur, en concurrence avec Hallewood (et l'entreprise roumaine Vinia). Sur le marché domestique, il est le seul investisseur étranger du top 5. Le chiffre d'affaire de "Cramele Recas" est de 15 millions en 2010 (10 millions pour Cramele Prahova de Hallewood).

Les entreprises à "IDE pays consommateurs" sont **en bonne voie de sécurisation de leur approvisionnement** (et d'une plus grande maîtrise qualitative) via l'achat de terres et via la reconversion de leurs vignobles vieillissant. Ainsi, de 2001 à 2011, Cramele Recas a acheté 100 ha supplémentaires (qui s'ajoutent aux 630 ha de Vintners) et la surface de ses nouvelles plantations est passée de 10 à 200 ha. Cramele Prahova possède désormais 400 ha (30 ha en 2001) dont 200 ha reconvertis. Carl Reh Winery a encore acheté 50 ha (en plus de 300 ha possédés en 2001) dont 240 ont été replantés (soit plus de 120 ha supplémentaires face à 2001).

Comme les unités à IDE "pays producteurs", les unités à IDE "pays consommateurs" ont contribué à structurer le marché domestique, surtout après la révision de leur politique d'exportations, en soutenant des standards de qualité, pour chaque segment de marché (flèche 7).

D'autre part, certaines de ces unités tentent d'agir directement sur leur environnement, en soutenant l'organisation des producteurs (flèche 7), par exemple via leur activité à l'APEV ou au sein de l'Interprofession viticole. D'autres soutiennent des actions de promotion des vins roumains à l'étranger (flèche 9), comme par exemple dans le cadre de l'association "Romanian Winegrowers"²⁷⁵.

²⁷⁴ Dans notre grille de lecture, qui met l'accent sur l'impact des éléments du passé, nous avons proposé, à côté des facteurs inertiels d'Andreff (vus en fait comme des facteurs qui "résistent" aux forces du changement), de prendre en compte les "forces motrices", insérées dans le passé mais qui aident au changement. Outre l'exemple cité ici, nous pouvons mentionner les compétences conservées sur les lopins de terre, à l'origine des comportements de la catégorie des minifundistes. Le concept de "conditions initiales" est à ce titre moins ambivalent que le concept de "facteur inertiel" ; il généralise le concept d'Andreff à tout facteur hérité du passé.

²⁷⁵ "Romanian winegrowers" réunit des producteurs roumains orientés vers la qualité (citons les membres Cramele Prahova, Hallewood, Serve, Vinarte). Entre autre actions, cette association gère un programme de promotion, d'un montant de 2,5 millions d'euros (subventionné à 80 % par des fonds publics roumains et

4.- Les trajectoires de restructuration à capital national

Nous nous intéressons, dans ce chapitre, aux entreprises à capital majoritaire roumain, avec deux cas de figure, successivement présentés :

- (1) les entreprises à gouvernance interne (paragraphe 4.1) ;
- (2) les entreprises à gouvernance externe (paragraphe 4.2).

4.1. - Les trajectoires des unités à gouvernance interne

4.1.1. - Caractéristiques des unités à gouvernance interne

Les unités à gouvernance interne sont des entreprises socialistes privatisées, et dont les actionnaires sont les employés et les anciens dirigeants. Dans le cas du secteur viticole, il s'agit de IAS ou de Vinalcool privatisées.

Si beaucoup de Vinalcool ont suivi une restructuration passive, voire sont sorties de l'industrie vinicole, et si beaucoup de IAS ont été démantelées suite à la restitution des terres à leurs propriétaires ou ont suivi une trajectoire passive, certaines montrent des signes de restructuration stratégique ou défensive, telle Vinia et SC Cotnari SA ou SC Veritas Panciu SA.

La trajectoire de ces unités commence au moment de leur privatisation, quand leur capital devient à majorité privé, à partir du milieu des années 1990, tant pour les Vinalcools, que les IAS (devenues après 1990, société commerciale à capital majoritaire d'Etat).

Les **méthodes et privatisation** de ces unités varient (cf. l'encadré IX.10 ci-après) ; elles ont cependant comme résultat de conduire à une appropriation de l'unité privatisée par les salariés ainsi que par leur direction (le directeur général et les directeurs). Ainsi, la direction reste-t-elle inchangée et la gouvernance de l'entreprise privatisée est-elle interne

européens), qui vise entre autres, les marchés du Royaume Uni, de la Pologne, de l'Allemagne, du Danemark, de l'Estonie et de la Norvège. <http://www.romanian-winegrowers.com/>

Encadré IX.10. - Exemples de modalités de privatisation des unités devenues à gouvernance interne

La trajectoire de SC Vinia SA, première Vinalcool privatisée, commence en 1996, suite à une privatisation de type MEBO. Sur la base de coupons, les 950 employés de l'unité deviennent actionnaires, dont le directeur général, Vasile Babuseanu, qui détient un paquet plus important²⁷⁶.

Le processus de privatisation de SC Cotnari SA a été plus long. Il a commencé en 1996, selon la méthode MEBO, via laquelle les employés²⁷⁷ ont eu la possibilité d'acheter les actions de leur entreprise. Environ 85 % du capital a ainsi été distribué dont 30 % a été acquis par le *top management* de l'unité : le directeur général ainsi que les directeurs.

Le personnel a bénéficié de facilités financières, avec un remboursement échelonné de 1996 à 1999. Dans les faits, les employés n'ont pas eu besoin de déboursier des liquidités ; l'entreprise a remboursé l'Etat (via l'ADS, l'agence des domaines de l'Etat) à partir du profit annuel réalisé par l'entreprise, qui a été orienté vers les dividendes. Le calendrier initial prévoyait une cession des droits de propriété progressive, en plusieurs phases :

- interdiction totale de vendre les actions entre 1996 et 1999 ;
- interdiction de vendre les actions à des personnes extérieures à l'entreprise de 1999 à 2000 ; la vente d'actions n'est permise qu'entre les membres de l'entreprise ;
- puis, vente libre des actions, y-compris à des personnes extérieures à l'entreprise.

De facto, les salariés sont entrés en possession de leurs actions en 2004, après le paiement de l'intégrité des actions. Le mouvement des actions a conduit à un changement de direction ; le directeur commercial a pris la tête de l'entreprise. La gouvernance de l'entreprise est cependant restée interne.

SC Veritas Panciu SA a été privatisée en 2000, par voie de "négociation libre". Sur la base de l'arrêté ministériel 198/2000, un cahier des charges a été rédigé et l'association des salariés ("association des viticulteurs") y a répondu. Il n'y a pas eu appel d'offre, ni de mise en concurrence. Les salariés ont bénéficié d'un accord leur permettant de rembourser leurs actions sur quatre années. Le directeur général, Adrian Toma, en place depuis 1994 est resté en fonction ; il l'est encore aujourd'hui. Il travaille pour cette unité depuis 1977.

Nous remarquons que le **management** est assuré par un ancien responsable technique de l'entreprise. SC Cotnari SA est passée en 2004 sous la direction de l'ancien directeur commercial. **Les compétences** des unités à gouvernance interne et de leur direction s'enracinent dans leur excellente connaissance de l'entreprise : la maîtrise du processus technique, la connaissance des marchés traditionnels (essentiellement le marché domestique), les modalités d'interactions avec les pouvoirs publics (réseaux), etc. En outre, la direction a la confiance des salariés.

Les **facteurs de production** des unités à gouvernance interne sont ceux hérités des unités socialistes. Ils présentent l'avantage de ne pas avoir été démantelés, ce qui en fait de grosses structures, en comparaison des entreprises *de novo* (cf. l'encadré IX.11 ci-après).

²⁷⁶ Nous n'avons pas eu accès au chiffre lors de nos enquêtes. En 2010, celui-ci détenait 49,79 % des actions, selon le journal *Financiar.ro* du 16 septembre 2010 (<http://www.financiarul.ro/2010/09/16/catalin-chelu-a-preluat-oficial-societatea-%E2%80%9Evinia%E2%80%9D-sa-iasi/>).

²⁷⁷ A noter que le foncier des IAS n'étant pas considéré comme partie intégrante du capital de l'unité, les propriétaires fonciers ne sont pas actionnaires.

Encadré IX.11. - L'accès aux actifs des unités à gouvernance interne

SC Vinia SA privatisée conserve l'intégralité des capacités de production (500 000 hl environ), réparties entre le "combinat" de la préfecture du département (Iasi) et les 17 centres de vinification du département d'Iasi. Par contre, elle n'hérite pas de foncier de l'époque socialiste ; les terres des CAP ont été redistribuées aux propriétaires dès 1990.

SC Cotnari SA hérite en 2000 de 1 310 ha de terres viticoles (dont 1 120 ha de vignes en production) ainsi que des capacités de transformation annexes avec 150 000 hl de stocks. Parmi les terres héritées, 40 % relèvent du DAS (elles sont concédées à SC Cotnari SA pour 49 années) et 60 % appartiennent à des propriétaires. Cotnari offre aux propriétaires fonciers des conditions avantageuses de location (baux de 10 ans, avec une rémunération annuelle de 2 000 kg de blé ou le paiement en cash) pour les "retenir" au sein de l'unité privatisée. A noter que SC Vinia SA, est également en recherche de terres et démarché les propriétaires, ce qui constitue une menace pour Cotnari ; ces deux unités se situent effet dans le même département de Iasi.

On relève l'existence d'investissements pré-privatisation conséquents chez Cotnari SA, fait rare au sein d'unités ex-socialistes²⁷⁸. Ainsi, avec les subventions d'Etat reçues en 1994, Cotnari a investi dans des nouveaux tonneaux de stockage. En 1995, une nouvelle ligne d'embouteillage a été acquise, ainsi que des filtres et des presses. De 1994 à 1998, 54 ha de vignes ont été plantés.

Au moment de sa privatisation en 2000, SC Veritas Panciu SA, détenait 1 000 ha de terres arables, 4 000 têtes de bovins et 1 500 ha de vignes. Des 1 486 ha en production, 850 ha relevaient du DAS tandis que le reste était en cours de restitution aux propriétaires et faisait l'objet de négociation avec l'ex-IAS. Dans cette unité, on relève également des investissements pré-privatisation : une chaîne d'embouteillage en 1993, un hélicoptère en 1998 et 96 ha replantés.

4.1.2.- Comportement des unités à gouvernance interne

Si **l'accès aux actifs** n'est pas un problème pour les unités à gouvernance interne, **l'accès au foncier en vue d'assurer un approvisionnement sûr en raisins**, l'est davantage.

Nous avons vu que certaines ex-IAS, telles SC Cotnari SA et SC Veritas Panciu avaient un accès minimal assuré au foncier (planté en vignes), via le "noyau" des IAS accordé en concession : pour les unités viticoles citées, il s'agissait de respectivement 530 ha et 850 ha. En outre, la restitution des terres était l'objet de négociations avec les propriétaires pour qu'elle reste dans l'exploitation des ex-IAS viticoles ou soient rachetées. Au cas où le propriétaire aurait souhaité récupérer ses terres pour les cultiver, se posait également la possibilité d'échanges éventuels de terres, afin de ne pas transformer les terres restantes au sein de l'ex-IAS, en une véritable mosaïque.

Pour les ex-Vinalcools comme SC Vinia SA, l'accès au foncier est encore plus délicat puisqu'elles n'en détiennent pas dans leur patrimoine hérité. Face aux difficultés d'approvisionnement en raisins, que le manager de SC Vinia SA identifie très vite comme un problème important, celui-ci cherche à acheter et louer des terres. Il teste une série de formules contractuelles, du prépaiement (des intrants et des travaux mécanisés) contre une

²⁷⁸ L'incertitude quant à l'avenir des unités socialistes a souvent conduit à un comportement opportuniste des employés et/ou de la direction, tel le vol, le *tunneling* (le transfert des actifs et des profits en dehors de l'entreprise) ou la recherche de rente (*rent seeking* en anglais), comme par exemple, profiter des subventions étatiques pour augmenter les salaires.

partie de la récolte, à la location, en passant par la salarisation des agriculteurs. Face au repli individuel des nouveaux propriétaires viticoles, et pour assurer son approvisionnement, Vinia n'hésite pas à quitter son département d'origine. C'est ainsi qu'en 2001, cette entreprise avait acquis 530 ha en propriété et 6 400 ha en location, dont 2 000 ha dans le département de Iasi ; une véritable performance. Le reste des parcelles se situait : au bord de la Mer noire, au sein des vignobles de Murfatlar et de Sarica Niculitel, de Dealul Mare, de Minis, de Dealurile Vrancei, etc. Du fait de l'éloignement géographique des parcelles du combinat de Iasi, SC Vinia SA loue des centres de vinification sur place. L'embouteillage de l'ensemble de la production est réalisé à Iasi.

Les **débouchés** visés par les unités à gouvernance interne **s'inscrivent dans le prolongement des marchés traditionnels d'avant 1990**. La présentation des bouteilles n'est que peu modifiée, puisque les consommateurs connaissent bien les produits : mousseux vinifiés selon la méthode champenoise pour SC Veritas Panciu SA, vins blancs doux et aromatiques pour SC Vinia SA et SC Cotnari dont l'emblématique "Grasa de Cotnari"²⁷⁹. **Le développement post-privatisation de ces entreprises repose sur la forte réputation de leurs vins avant 1990** (et donc sur un facteur inertiel). Il s'agit de vin de qualité basse et moyenne.

La première étude de marché concernant la Roumanie post-1990 (cf. le chapitre 7 point 1.9.2 pour plus de détails) montre en effet une **préférence des consommateurs roumains pour les vins blancs** (63 %). Parmi les critères de choix les plus cités, outre la couleur et le cépage, vient en troisième position l'origine géographique des vins. Le vignoble de Cotnari vient en seconde position, immédiatement après Murfatlar, avec 24 % des préférences. Veritas Panciu vient en sixième position avec un taux de 6 %. Comme SC Vinia SA ne bénéficie pas de la réputation des deux autres entreprises sur le marché interne, elle a cherché à développer le débouché du marché russe, amateur de vieux vins blancs doux.

La **restructuration des unités à gouvernance interne** ne comporte pas de mesures radicales et impopulaires comme le licenciement. La proximité de la direction et des employés ne permet pas ce comportement. Le pari du directeur de SC Vinia SA, Vasile Babuseanu, était, dans les années 2000, de garder ses salariés, en développant les exportations essentiellement vers l'Est (cf. l'encadré IX.12, page suivante).

Les unités à gouvernance interne présentent un mélange de comportements issus du passé (le facteur inertiel comportemental, autrement dit sous l'acception évolutionniste, les routines comportementales) et d'initiatives nouvelles, adoptées progressivement. Nous n'y observons pas de changements radicaux ou brutaux. Cela est d'autant plus évident quand on les observe, dix ans après, en 2011.

Parmi les **routines comportementales**, nous pouvons mentionner, pour les ex-IAS, la conservation d'**unités mixtes**, viticoles et autres, comme dans le cas de Veritas Panciu, mais aussi de Cotnari²⁸⁰. Citons également une **gamme non renouvelée des produits**, qui repose sur un effet de réputation gagné avant 1990 et donc des débouchés traditionnels.

²⁷⁹ Il s'agit d'un cépage autochtone roumain, que SC Cotnari SA cultive, avec également d'autres blancs tels *Feteasca Alba*, *Tamoaioasa romaneasca*, *Francusa*... Grasa de Cotnari est le produit phare de l'unité, avant 1990 et encore aujourd'hui, avec 45 % du chiffre d'affaire. Une étude de marché réalisée auprès des consommateurs roumains

Sa réputation en fait l'objet de copie et de fraudes. Par exemple, Vinia a sorti un authentique "Grasa de Cotnari", produit sur ses terres dans le vignoble, mais avec une étiquette très semblable à celle de SC Cotnari SA (même étiquette jaune et dorée, ornée de pièces). Parallèlement, il existe sur le marché des vins "Grasa de Cotnari" fraudés (avec un contenu différent de celui annoncé) et qui nuisent à l'image de marque de l'ex-IAS.

²⁸⁰ SC Cotnari SA détient, à côté de ses 1 700 ha de vignes, 500 ha de céréales.

Encadré IX.12. - La stratégie suivie par l'entreprise Vinia : le développement des exportations comme modalité de restructuration

Après sa privatisation, SC Vinia SA a pris le parti de développer ses exportations par le biais de contacts directs avec l'étranger. Alors que via Vinexport dont elle était actionnaire, n'exportait que 3 000 hl à bas prix, elle exportait 150 000 hl en 1997, dont 30 000 hl en Allemagne (des vins rouges doux dont des vins issus du cépage autochtone *Feteasca Neagra*) et 95 000 hl en Russie (des vins vieux, un peu oxydés), soit 40 % de ses volumes et 70 % de son chiffre d'affaires. En 1998 et en 1999, lors de nos visites à l'entreprise (1998 et 1999), le directeur général voyait en la Russie son principal objectif commercial, avec des vins vendus de 30 à 50 % plus chers que sur le marché allemand. Il avait débloqué un budget de 1,2 millions de dollars pour une campagne publicitaire à Moscou d'une durée de 18 mois.

Le directeur général était conscient de développer une compétence spécifique ; celles des négociations avec d'importants importateurs russes : accords avec une partie de la marchandise prépayée (en devises), négociés avec ... le pistolet sur la table (sic).

On constate cependant une baisse de la production (*downsizing*) de l'unité, de 400 000 hl en 1997 à 350 000 hl en 1998 et 250 000 hl en 2001. Les exportations, si elles baissent en volume absolu, occupent cependant toujours la même part de la production.

En 2001, outre la production et l'exportation d'alcools forts, SC Vinia SA exportait 37 % de sa production : essentiellement en Russie, mais aussi en Allemagne, en Espagne, en Pologne, en Italie, en Belgique, aux Etats-Unis, au Canada, en Israël, en Autriche et en Afrique du Sud.

A la mi-2000, le taux moyen des exportations était monté à 55-65 % du CA (50 % en 2008). Ces années-là, Vinia est arrivée par trois fois, numéro un des exportations roumaines. Cependant, le segment de bas et du moyen de gamme, dans lequel s'inscrivait Vinia a été particulièrement touché par la crise, tant sur le marché interne qu'à l'exportation. D'un chiffre d'affaires de 7,5 millions d'euros en 2008, l'entreprise signalait une baisse en 2009 à 4,5 millions d'euros, un bilan négatif de 0,9 millions d'euros et 7 millions d'euros de dettes. SC Vinia SA s'est trouvée dans l'obligation de licencier ; il ne restait plus en 2009, que 233 employés (contre à 502 en 2007).

SC Vinia SA a été acquise en 2010 par un investisseur roumain, externe à l'entreprise, suite au rachat des actions détenues par le directeur Vasile Babusanu (49,8 % du capital de l'entreprise), rachat complété par des actions détenues par des petits actionnaires. Avec 53,1 % du capital, Catalin Constantin Chelu est désormais actionnaire majoritaire de SC Vinia SA.

La trajectoire de SC Vinia SA, en tant qu'unité à gouvernance interne de Vinia aura duré de 1996 à 2010, avant de passer à une gouvernance externe et d'effectuer des changements plus radicaux : licenciements, réorganisation de l'entreprise, restructuration de la gamme des produits, etc.

Il existe également des routines positives (ou des "facteurs moteurs"). Ainsi, SC Cotnari SA, a-t-elle soutenu et développé, à la fin des années 2000, la recherche de nouveaux clones de cépages autochtones. Cette **activité de R&D** s'enracine dans la tradition technique des IAS, qui étaient, sous le communisme, les "joyaux" de l'agriculture, en comparaison des CAP (équivalent des kolkhozes russes). Cette activité de R&D est positive au sens où elle peut permettre un développement qualitatif des vins issus de SC Cotnari SA. Nous relevons aussi la réalisation d'**investissements** importants, surtout **de nature technique**, au niveau de la plantation des vignobles et dans le processus de fabrication et de conditionnement du vin. En 2001, SC Vinia SA avait planté 160 ha de vignes, acquis une ligne d'embouteillage de "dernière génération" (dixit le directeur général) et revu le filtrage des vins avant la mise en bouteille. Pour la période 2005 à 2010, SC Cotnari SA estime avoir réalisé plus de 20 millions

d'euros d'investissements. L'entreprise a replanté 700 ha de vignes, modernisé le stockage (cuves en inox), racheté des outils viticoles (tracteurs et outils afférents), augmenté la capacité d'embouteillage, modernisé le processus de vinification avec l'installation de systèmes de refroidissement et d'élimination des sels tartriques et de clarification centrifuge des moûts, etc.

On relève aussi des **comportements innovants**²⁸¹, comparés à ceux d'avant la privatisation, et plus encore, si on les compare avec ceux d'avant 1990. C'est le cas de la **promotion** des dernières années 2000, pour laquelle les budgets annuels s'élèvent de 1 à 2 millions d'euros pour SC Cotnari SA. Il s'agit là d'innovation comportementale lorsqu'on sait qu'avant 1980, les IAS et les Vinalcools n'avaient qu'un rôle productif. De même, immédiatement après sa privatisation en 1996, Vinia avait investi 1,2 millions de dollars à Moscou sur 18 mois, en panneaux publicitaires et affichages mobiles.

Un autre comportement innovant est celui de la **certification qualité**. C'est une innovation importante, parce qu'elle induit, au-delà des aspects techniques, des changements de nature organisationnelle. Ainsi Cotnari a-t-elle obtenu la certification ISO 22000 : 2005. Il s'agit d'une norme reconnue à l'échelle internationale et spécifique des produits alimentaires²⁸² qui assure un suivi exigeant en termes de sécurité alimentaire.

4.1.3. - Trajectoire type des unités à gouvernance interne

En résumé, les unités à gouvernance interne commencent **leur trajectoire au moment de leur privatisation, à partir de la mi-1990**. La figure IX.6 ci-après reprend de manière synthétique les éléments clefs qui caractérisent la trajectoire des unités à gouvernance interne.

Les **facteurs inertiels et moteurs** modèlent fortement cette trajectoire catégorielle, qui se caractérise par des changements graduels et une restructuration plus ou moins profonde : une restructuration souvent défensive, plus rarement stratégique, comme dans le cas de SC Cotnari SA, avec une réforme menée dans le temps.

Les **conditions initiales** sont ainsi particulièrement importantes pour les unités à gouvernance interne. La trajectoire de restructuration des unités à gouvernance interne, suppose pour démarrer, **l'existence d'un comportement pré-privatisation spécifique** : une bonne gestion technique de l'unité, avec la réalisation d'investissements précédant privatisation. Les unités ayant été l'objet de comportements prédateurs, tels le *tunneling* ou la recherche de rente sont disqualifiées pour cette trajectoire. Ces dernières entrent dans la catégorie des trajectoires de restructuration prédatrice et d'*exit*.

La trajectoire catégorielle des unités à gouvernance interne présente la particularité de ne pas être en rupture avec la trajectoire pré-privatisation des unités.

Elles bénéficient des **facteurs de production ante-privatisation** : les actifs, voire du foncier (même si partiellement), la main d'œuvre, une direction de type technique. Les capacités de production font de ces entreprises, des unités de grande taille (des dizaines de milliers d'hl pour les IAS et des centaines pour les Vinalcools).

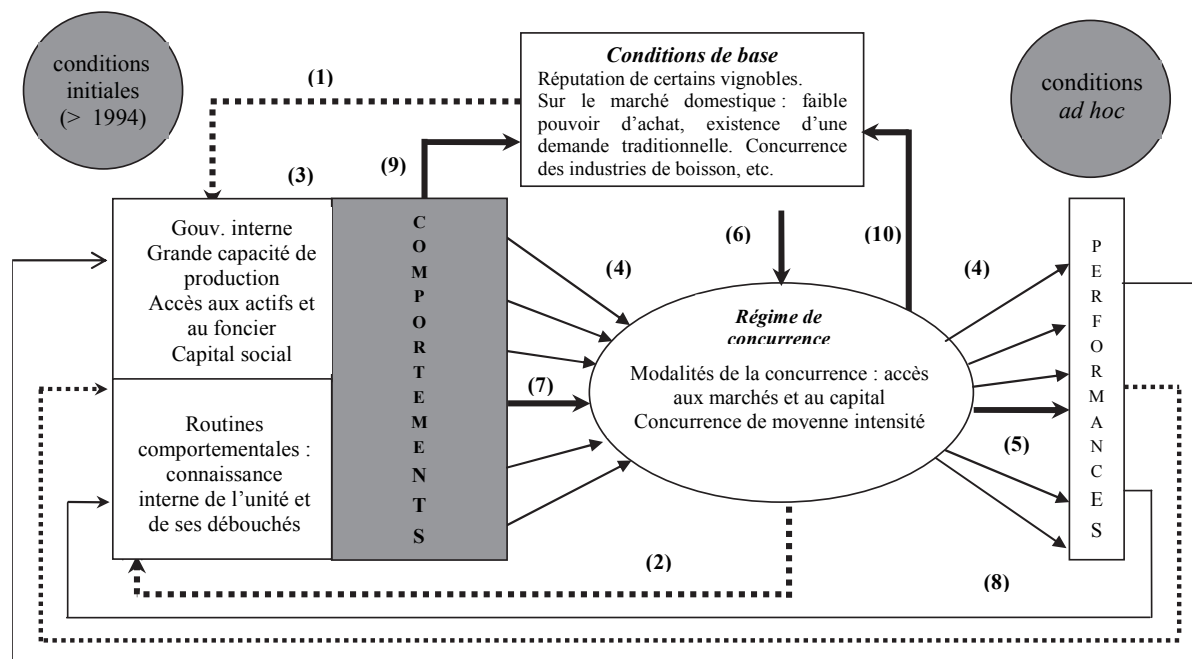
²⁸¹ Il s'agit ici des **comportements non routiniers**, qui relèvent de l'activité de recherche (ou *search*) de l'entreprise évolutionniste.

²⁸² La norme ISO 22000 : 2005 diffère en cela des normes ISO 9000, relative au management de la qualité. Elle repose en outre sur la méthode HACCP.

Parmi les **conditions de base initiales**, on relève les éléments suivants :

- la forte réputation, sur le marché interne, des produits issus de ces unités ;
- la persistance d'une forte demande des consommateurs (surtout du marché domestique) pour ces produits.

Figure IX.6. - La trajectoire modélisée des unités à gouvernance interne



Source : auteure

Légende :

← Relations de détermination ← Flux d'information ← Variables d'entreprises

La **concurrence** s'exerce essentiellement au niveau de l'accès aux capitaux et aux marchés des produits. Les unités évitent de recourir aux prêts bancaires du fait de l'incertitude des taux (les taux sont en effet variables) et de leur niveau élevé. Ces unités n'ont pas accès à des capitaux extérieurs. Elles choisissent de n'emprunter qu'en cas de nécessité extrême et de manière ponctuelle. Elles financent leurs investissements à partir des profits réalisés, ce qui fait de l'accès aux marchés (qui permet la vente des produits et l'accès à des liquidités), le facteur clef de la concurrence pour ces unités.

Le **fonctionnement dynamique du schéma** révèle une **trajectoire de changements et de restructuration graduels**. La gouvernance interne favorise la coalition des dirigeants avec les employés, ce qui se traduit par une gestion de type paternaliste. Ces observations convergent vers les résultats rapportés par la littérature. Cependant, nous relevons que des actions de restructuration dures, comme le **downsizing** et le **licenciement**, peuvent être évitées grâce à un très actif travail de maintien (voire de développement) des marchés traditionnels.

L'apprentissage des unités est progressif : durant les années 2000, on passe lentement d'une direction technique à un management commercial. Les investissements se renforcent, le budget promotionnel devient important.

Comme pour les autres trajectoires, la stratégie **d'intégration** des activités viticoles et viticoles est suivie, même si avec plus de facilités du fait des actifs hérités, des réseaux sociaux mais aussi, dans certains cas, d'une antériorité de présence sur le terrain, lorsque les actifs se libéraient, en même temps que la privatisation de l'économie.

La **qualité** recherchée se cantonne aux segments bas et moyen du marché. On note des **maladresses dans la gestion et la protection de l'image des unités** (et de leurs produits), qui seraient très préjudiciables dans un segment de haute qualité. Ainsi Cotnari n'arrive t-elle pas à se protéger de la fraude de ses vins (telle Grasa de Cotnari), tandis que Vinia n'a pas créé d'image propre. Les marchés exploités sont traditionnels.

Dans ce contexte, les unités à gouvernance interne profitent pleinement des acquis ante 1990 et continuent dans la même lignée, avec des aménagements mineurs de leur stratégie. En contexte de grands changements *ad hoc*, comme par exemple, l'entrée dans l'Union européenne ou la crise, ce sont des entreprises relativement fragiles. Ainsi Vinia a-t-elle changé de trajectoire en 2010 en passant à une gouvernance externe.

En conclusion, parmi les unités à gouvernance interne que nous avons enquêtées, SC Cotnari SA reste finalement l'exemple le plus solide de restructuration. Elle prospère en effet à la seconde place du marché domestique, en termes de parts de marché. Son capital foncier est passé, de 2001 à 2011, de 1 200 à 1 700 ha, dont 700 ha de plantations restructurées, tandis que sa production annuelle est passée de 45-60 000 hl à 80 000 hl. Son développement repose sur d'importants facteurs inertiels, dont des actifs de bonne qualité mais surtout, une bonne réputation du vignoble auprès des consommateurs domestiques. En 2011, le marché de l'entreprise était constitué à 90 % du marché interne, 10 % étant destinés surtout aux communautés roumaines expatriées. SC Cotnari SA suit une trajectoire de développement graduel, faite d'innovations progressives : investissements, développement de la stratégie marketing, certification, etc. Cependant, nous pouvons demander dans quelle mesure, l'entreprise sera capable d'accompagner l'évolution, lente mais profonde, des préférences des consommateurs pour des produits sûrs, dont l'image et le contenu correspondent. La construction d'une confiance avec les consommateurs reste l'ultime chantier de l'entreprise.

4.2. - Les trajectoires des unités à gouvernance externe et à capital national

Nous étudions dans ce présent paragraphe les unités viticoles dont la gouvernance est externe et à capital roumain. Nous les désignerons pour simplifier par "unités à gouvernance externe" ; Cette dénomination ne peut prêter à confusion quant à l'origine domestique du capital, sachant que les unités à gouvernance externe et capital étranger sont désignées par le terme "unités à IDE".

4.2.1. - Caractéristiques des unités à gouvernance externe

Les unités à gouvernance externe qui suivent une trajectoire de restructuration stratégique sont des unités privatisées, la plupart de temps des IAS privatisées. Leur trajectoire commence dans les années 2000, avec l'acquisition d'un paquet majoritaire d'actions par un investisseur ou un groupe d'investisseurs roumains.

Les méthodes de privatisation des IAS ont favorisé la gouvernance externe, selon différentes méthodes. Ainsi l'ex-IAS de Murfatlar (SC Vie Vin Murfatlar SA) a-t-elle été acquise en 2001 pour 300 milliards de lei (environ 15 millions d'euros) suite à un appel d'offre public ; les investisseurs roumains ont été en concurrence avec l'entreprise à IDE

danois Tuborg. La privatisation de l'ex-IAS de Tohani s'est effectuée en 2001 par achat du paquet d'actions (86 %) au FPS tandis que les 14 % restant étaient dans les mains du FPP ou SIF. Pour acquérir en 1999 l'ex-IAS de Jidvei (SC Perla Tarvave SA), la famille Necsulescu (père et fils) a bénéficié de l'existence de relations commerciales antérieures à la privatisation de l'unité, qui lui ont permis de faire valoir un droit de préemption en vue de l'achat des actifs vitivinicoles tandis qu'ils laissaient de côté la partie zootechnie de l'ex-IAS.

Si la gouvernance de Jidvei est familiale, avec le père et le fils Necsulescu, Murfatlar et Tohani font partie d'un holding, *i.e.* d'un groupe d'entreprises (cf. l'encadré IX.13).

Encadré IX.13. - Exemples de holdings avec une activité vinicole : Eurocafé et Edelweiss

Murfatlar est propriété du **holding Euro**, structure privée à 100 %, en propriété de quatre Roumains. Le holding Euro a plusieurs secteurs d'activité :

- le tourisme ;
- l'activité d'importations et d'exportations, la distribution ainsi qu'un réseau de duty free (Eurotrade invest) ;
- le café, les boissons alcooliques, les vins et jus (Eurocafé). Murfatlar relève de cette branche.

L'entreprise Eurocafé, a commencé à fonctionner avec la distribution du café Jacobs en Roumanie. En 2000, elle devient également distributrice du café Tchibo. En mars 2000, elle étend son activité aux jus de fruit Pfanner. En novembre 2000, elle démarre une activité dans le **domaine vitivinicole**, avec l'acquisition de Vidişamp-Huşi, puis de l'ex-IAS de Murfatlar, et enfin de Viticola Aegyssus-Tulcea.

Outre des vins, Murfatlar produit des alcools forts comme le *brandy* ou des vins liquoreux comme "Lacrima lui Ovidiu" (les larmes d'Ovidu, en référence à l'histoire du poète romain Ovidu, en exil au bord de la Mer noire), produits très recherchés sur le marché domestique.

Eurocafé abonde le marché domestique également de produits importés tels le Whiskey Teacher's.

SC Tohani est la propriété du **holding Edelweiss**. Créé en 1992, il détenait en 2001 cinq **entreprises de boissons**, en plus d'une entreprise de fruits et légumes à Bacau :

- l'ex-Vinalcool SC Vinificatie si Bauturi SA Galati, acquise en 1998 ;
- SC Tohani SA, acquise en 2001 avec ses 3 350 ha dont 1 305 ha de vignes ;
- une unité à Nicoresti - Dealu Bujorului de 400 ha ;
- une unité à Zeletin ;
- une unité à Murfatlar-Cernavoda de 1 000 ha.

En 2004, au regard de l'état des actifs et du fonctionnement économique des unités, Edelweiss renonce à la plupart d'entre elles pour concentrer son activité (vitivinicole et de fruits et légumes) dans le département de Prahova. Aujourd'hui, le groupe Tohani se compose des entreprises "Tohani SA" et "Domeniile viticole Tohani SRL" (les domaines viticoles Tohani SRL).

L'émergence de ce type d'unités, à gouvernance externe et roumaine, a été permise, dix années après le début de la transition, par l'apparition d'une nouvelle classe d'entrepreneurs locaux, qui a eu le temps d'accumuler de l'expérience et des capitaux. Nous présentons, à titre d'exemple, dans l'encadré IX.14, le parcours des investisseurs roumains de Jidvei, au cours des premières années de la transition.

Encadré IX.14. - Les premières années en économie de marché : l'exemple de l'investisseur de Jidvei

"Necsulescu, 47 ans, a terminé en 1987 la faculté des véhicules routiers de l'université de Brasov et, avant la révolution, a travaillé dans une station d'outils à Constanta. 'Chaque mois, nous dépassions le plan qui était établi, de sorte que nous donnions de nos produits aux autres sections', affirme l'homme d'affaire qui a aujourd'hui 1 200 employés dans l'entreprise Jidvei. En 1991, il est parti de l'entreprise d'Etat, après un long congé (sur la base de jours qu'il avait à récupérer), et avec son père, qui venait de partir à la retraite, a commencé diverses affaires dans le commerce. 'J'ai eu une grande chance du fait que mon père est parti à la retraite en 1990 et était une personne très enthousiaste. Il attendait la libéralisation depuis longtemps, et ensemble, nous avons commencé à construire tout ce que nous avons aujourd'hui. Je me suis dit alors que je pouvais faire davantage en étant dans le secteur privé'. La première affaire dans laquelle il s'est lancé a été l'exportation d'animaux, sur la base de plusieurs fermes louées. '90 % des hommes d'affaires de la Roumanie ont commencé leur carrière dans le commerce extérieur. Il existait un grand déficit entre la demande et l'offre dans les années 90 et, de manière spécifique, l'activité commerciale, a été celle qui a créé les prémices d'affaires plus sérieuses. En 1996, j'ai renoncé à l'exportation d'animaux car elle n'était plus profitable, mais j'avais déjà lancé d'autres affaires entre-temps. En plus du commerce des alcools et du tabac, j'ai fait de tout dans les années 90' a dit Claudiu Necsulescu. Il dit qu'il a eu un capital initial peu consistant, mais, jusqu'aux années 2000, il n'a contracté aucun crédit bancaire. 'Dans les années 90, le marché était désorganisé, ce qui a représenté souvent un avantage. Le manque d'information de certains acteurs du marché était une chance pour les autres, d'obtenir des profits consistants. Il y avait des situations quand, de l'activité d'exportation, lors de la dévalorisation du lei, se créait la possibilité de gagner beaucoup plus que de la vente de la marchandise' se souvient Necsulescu. Les chiffres d'affaires qu'il faisait étaient de l'ordre de 10 millions de dollars, le premier million étant atteint dès la première année d'affaires, et les marges de profits étaient 'très consistantes'. 'Jamais je ne peux dire que j'ai mis un million de côté. En 1996, quand j'ai renoncé à l'exportation des animaux, je commençais déjà l'exportation de céréales, de matériel agricole, de meubles, de containers', a-t-il ajouté. Cette période était, comme l'affirme Necsulescu, une période tumultueuse pour beaucoup d'hommes d'affaires du point de vue des domaines d'activités".

Source : extrait d'un interview, traduit par l'auteur, Ziarul Financiar, 7 septembre 2009, <http://www.zf.ro/companii/claudiu-necsulescu-jidvei-in-afara-de-comert-cu-alcool-si-tutun-am-facut-de-toate-in-perioada-anilor-90-4866757/>

Les compétences spécifiques des unités à gouvernance externe résident dans les capacités managériales accumulées au début de la transition (comme nous venons de le mettre en évidence avec l'exemple de la famille Necsulescu) mais aussi dans la connaissance des réseaux locaux et milieux d'affaires. Tandis que l'investisseur principal du holding Edelweiss est inséré dans des réseaux politiques, Necsulescu explique, qu'avant d'acquérir Jidvei, il avait déjà accumulé des connaissances quant au fonctionnement des entreprises d'Etat ; il savait quelles étaient leur contraintes ainsi que leurs erreurs de management.

Les facteurs de production des unités à gouvernance externe, acquis du fait d'un capital consistant accumulé, sont des actifs viticoles et vinicoles de bonne qualité (de ex-IAS) et de calibre important : 60 000 à 120 000 hl de volume annuel de production pour des surfaces viticoles de 1 300 ha à 2 100 ha (cf. l'encadré IX.15). Ces anciennes IAS ont hérité d'un noyau foncier relativement important.

Encadré IX.15. - Les actifs fonciers et vinicoles d'unités à gouvernance interne. L'exemple des entreprises Murfatlar, Tohani et Jidvei

Tohani et Jidvei ont des tailles comparables du point de vue des volumes produits dans les années 2000 : une moyenne de 60 000 hl pour des surfaces de, respectivement, 1 305 ha et 1 502 ha. Tandis que Tohani a hérité d'un noyau foncier de IAS important (avec 987 ha qui relèvent du DAS et 318 ha restitués à des propriétaires privés mais laissés en exploitation de l'unité), **SC Jidvei SRL a étendu son patrimoine**, bien au-delà de l'ex-IAS de SC Perla Tarnave SA, **à tout le vignoble de Tarnave**. C'est ainsi, qu'au-delà des 626 ha de Perla Tarnave, SC Jidvei SRL exploite également les terres de l'ex-IAS de Agroindustrială SA de Petresti (124 ha), de SC Blasius SA (143 ha), de SC Agricola Dumbraveni, en plus d'un contrat avec la station de recherche de Blaj (425 ha).

Murfatlar produit en moyenne 120 000 hl, à partir de 2 100 ha de l'ex-IAS SC Vie Vin Murfatlar SA, dont 1 029 ha relèvent du DAS.

Si SC Jidvei SRL possède un vignoble de 100 % de cépages blancs, Murfatlar détient les trois quarts de ses surfaces en blanc.

La main d'œuvre de ces unités est celle héritée d'avant la privatisation.

4.2.2. - Comportement des unités à gouvernance roumaine externe

L'accès aux actifs vinicoles ainsi que l'approvisionnement en raisins ne constituent pas, pour les unités à gouvernance externe, un élément clef de leur stratégie comportementale ; l'accès à des ex-IAS leur assure un noyau foncier consistant ainsi que des actifs de qualité. Les débouchés leur sont également assurés, sur le marché interne, par la réputation héritée des vignobles. L'étude de *Daedalus Consulting Marketing & Research* (cf. les détails, chapitre 7, point 1.9.2) montre que le premier vignoble cité par les consommateurs est Murfatlar, avec 27 % des préférences. Jidvei vient en troisième position, avec un taux de 14 %. L'image de Tohani est par contre plus diluée, dans le vignoble de Dealul Mare, qui n'est cité qu'en sixième position. Sur le marché externe, les exportations réalisées par Jidvei et Murfatlar, répondent à la demande des communautés roumaines à l'étranger ; les exportations viennent ainsi en prolongement de la réputation domestique des vignobles.

Les unités à gouvernance externe et capital national se distinguent par des **comportements de restructuration soutenue**, citons entre autres :

- (1) le redressement d'un type de management en échec au moment de la privatisation ;
- (2) la réalisation d'investissements ;
- (3) la mise en place d'une certification qualité ;
- (4) la définition d'une stratégie marketing et de distribution des produits.

Nous passons successivement en revue chacun de ces aspects dans les paragraphes suivants.

La situation des unités, **au moment de la privatisation**, est critique, même si ce fait n'est pas révélé aux investisseurs. Les unités à gouvernance externe héritent de structures socialistes qui ont été maintenues en état durant les premières années de la transition²⁸³ mais qui sont, au moment de leur privatisation arrivées au bout d'une certaine logique de fonctionnement, endettées, voire en situation de blocage financier et économique. Nous détaillons ici le cas de nos trois entreprises, avant et au moment de la privatisation.

²⁸³ Il s'agit d'unités qui n'ont pas été (trop) pillées via des pratiques de *tunneling* ou autres, et ont pu réaliser des investissements.

L'ex-IAS Murfatlar a été l'objet de fortes subventions post-1990. On y relève d'importants investissements pré-privatisation :

- au cours des premières années de la transition, l'achat d'une nouvelle ligne d'embouteillage (d'une capacité de 8 000 bouteilles par heure), de presses et de tanks rotatifs de vinification ;
- le renouvellement de 478 ha vignes, de 1994 à 2000 ;
- l'acquisition de 7 nouveaux tracteurs en 2000.

Au moment de la privatisation, Murfatlar est cependant une unité endettée, d'un montant de 11 millions d'euros ; les fournisseurs impayés refusent de l'approvisionner en bouteilles, bouchons, etc. Son cycle productif est ainsi bloqué. Les investisseurs prendront connaissance de cette situation, une fois l'unité achetée.

Nous retrouvons une situation semblable à Tohani, endettée de 4 millions d'euros au moment de la privatisation et où de nombreux investissements ont été réalisés avant la privatisation :

- le renouvellement de 217 ha de vignes, de 1990 à 1993 ;
- l'acquisition de 9 tracteurs de 1990 à 1993 ;
- l'achat d'un filtre Kieselburg en 1998, d'une valeur de 40 000 ;
- l'achat de 20 pompes d'épandage en 2001.

Au moment de la privatisation, SC Perla Tarnave SA était arrivée en situation de blocage financier : elle ne pouvait plus étiqueter, ni marquer ses vins du fait de dettes à l'Etat et auprès des banques. Alors que la valeur de ses stocks de vins était bien supérieure au montant de ses dettes, elle se trouvait dans la situation paradoxale de ne pouvoir vendre ses marchandises.

L'origine de la situation de blocage de ces ex-IAS est multiple : le durcissement tardif de la contrainte budgétaire, l'antagonisme de plus en plus marqué entre un fonctionnement encadré par l'Etat et une économie de marché en développement, voire la démotivation d'un management qui comprend que ses jours sont désormais comptés.

Les unités à gouvernance interne se sont toutes engagées dans une **trajectoire d'investissements**. Si Eurocafé n'a pas investi durant les premières années ayant suivi l'acquisition de Murfatlar, afin d'acquitter les dettes de l'unité, elle a ensuite engagé environ 16 millions d'euros jusqu'en 2011 dans, entre autres : la replantation de 975 ha, et l'augmentation des capacités de fermentation (à 425 000 hl) et de stockage à température contrôlée. Dès 2001, Tohani a investi 200 000 euros dans l'acquisition de presses, d'une machine à laver sous pression ainsi que d'une installation frigorifique. Comme Murfatlar, Tohani a également bénéficié de co-financements européens. Elle a ainsi pu construire en 2004, une nouvelle cave, entièrement équipée, d'une capacité de transformation de 20 000 hl (et 50 000 hl de stockage) et d'un montant total de 3 millions d'euros.

SC Jidvei SRL a investi, de 1999 à 2011, 20 millions d'euros, dont, dès 1999, dans 50 ha de nouvelles plantations, des cuves en inox ainsi que des cuves de chêne pour le vieillissement des vins, un système d'embouteillage à froid avec stérilisation des bouteilles par infrarouge (au lieu de l'ancienne installation de pasteurisation des bouteilles et utilisation du soufre).

On relève, au sein des unités à gouvernance externe, une série de **nouveaux comportements**, qu'ils soient relatifs à la gestion des ressources humaines, au suivi de la qualité, au marketing ou à la distribution. Nous les passons successivement en revue.

Relativement aux **ressources humaines**, les investisseurs de SC Jidvei SRL ont recherché, dès le début de leur acquisition viticole, des moyens de lier le paiement au travail réellement effectué. Ainsi, le traditionnel travail en groupe des parcelles viticoles (par exemple, le désherbage manuel, l'effeuillage, etc.) est-il remplacé par l'attribution

individuelle de bandes de terrain. De cette manière, la quantité de travail effectuée par travailleur est objectivable. Les investisseurs souhaitent également associer davantage le personnel aux résultats de l'entreprise. Ils définissent une nouvelle prime, au profit, en plus des traditionnelles primes de Noël et de Pacques.

En ce qui concerne le **suivi de la qualité**, Murfatlar fait certifier ses processus de production. Entre autres, en 2007, l'entreprise obtient la certification ISO 22000 : 2005 liée à la sécurité alimentaire, et en 2009, la certification ISO 9001 : 2000, qui atteste d'un bon management de la qualité. SC Jidvei SRL recherche le contrôle de la qualité via l'acquisition d'un maximum de surfaces viticoles relevant de l'appellation Tarnave. L'entreprise s'assure ainsi que d'autres vins n'entachent pas la renommée de l'appellation avec une production de moindre qualité. Afin d'assurer le renouvellement du vignoble selon leur standard de qualité, Murfatlar et Jidvei mettent en place leur propre pépinière.

L'arrivée d'une nouvelle gouvernance, externe, se traduit pour les ex-IAS, par le **renouvellement de la gamme des produits, la mise en place d'une stratégie marketing et de nouveaux réseaux de distribution**. SC Jidvei SRL définit ainsi de nouvelles gammes de produits (vins blancs) : *Jidvei Classic* (secs et demi-secs) en 2000, *Jidvei Castel* en 2002, *Jidvei Tezaur* en 2003, la gamme *Grigorescu* en 2007 et *Jidvei Nec plus Ultra* en 2010. L'entreprise travaille également à des innovations-produits ; elle a ainsi introduit en culture 15 ha de cépages rouges, alors que Jidvei est connue en exclusivité pour ses vins blancs.

Murfatlar, via Eurocafé, est l'unité à gouvernance externe nationale dont la stratégie marketing est la plus innovante et offensive. Dès la privatisation, bien que ne pouvant réaliser de gros investissements (la priorité étant de rembourser les dettes de l'ex-IAS acquises avec l'achat de l'unité), les nouveaux propriétaires innoveront de manière radicale :

- ils créent un département marketing où une très jeune équipe est recrutée ;
- ils commandent la **première étude de marché** de l'histoire post-communiste du secteur vitivinicole roumain, en vue d'adapter leur gamme à la demande des consommateurs ;
- ils lancent la gamme "Sec de Murfatlar" alors que la solide réputation des vins de Murfatlar, sur le marché domestique, repose sur des vins demi-secs à doux.

Lors de la plus grande foire annuelle concernant les vins, *Expodrinks 2001*, le stand Murfatlar occupait le plus d'espace ; placé en angle, il donnait sur deux allées. Sa présentation contrastait nettement avec celle des autres stands, avec une approche professionnelle : des slogans et images claires, répétitives, en vue de promouvoir la nouvelle gamme *Sec de Murfatlar*. Eurocafé assure la **distribution** des produits de Murfatlar, ensemble avec celle des autres unités du holding, ce qui permet de réaliser des économies d'envergure tout en assurant un service plus professionnel. En 2001, 50 distributeurs couvraient le pays, aux côtés de 5 *supervisors*. Eurocafé impose le prix final des produits distribués ; le commerçant se rémunère sur le discount de 25 à 30 % qui lui a été accordé. Pour une distribution plus efficace, une plateforme de distribution est créée au centre du pays, à Buzau.

Encore aujourd'hui, en 2011, Murfatlar est le leader du marché domestique avec environ 25 % des parts de marché. L'entreprise reste également en tête des innovations marketing, comme le montre l'encadré IX.16 ci-après, avec le lancement d'un nouveau concept de distribution, les *caves de Murfatlar*, en réponse au contexte économique de crise. Murfatlar teste également des distributeurs automatiques de vin, placés en différents endroits des villes, qui permettent d'acheter du vin au verre, quantité plus accessible aux consommateurs qui subissent une baisse du revenu.

Encadré IX.16. - Les innovations marketing de Murfatlar en contexte de crise

En réponse à la crise et à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs roumains, Murfatlar a lancé à la mi-année 2010, le projet "*Crama de Murfatlar*", les caves de Murfatlar, qui comprend un vaste réseau national de magasins, gérés selon une sorte de franchise : Murfatlar vient avec les produits et le marketing tandis que le partenaire contribue avec l'espace et son aménagement.

"*Vin direct din vie*" est le slogan du projet, à partir d'un jeu de mot, qui se traduit par la double expression : "vin directement issu de la vigne" ou "je viens directement de la vigne".

Murfatlar est parti du constat du faible développement des **magasins vinicoles de détails**, où seul *Vinexpert* existe, mais seulement pour le segment des vins haut de gamme. La structure du marché interne occupée par Murfatlar se répartissait, début 2010, entre 40-50 % dans des grands magasins, et le reste étant constitué par le réseau Horeca et par les magasins généralistes de proximité. L'entreprise a souhaité développer son **réseau de proximité**, avec des vins de toute la gamme de qualité.

Les facteurs qui différencient les magasins Murfatlar sont : un prix accessible, la plus grande gamme de produits du marché, des vins spécifiquement créés pour ces magasins (les "vins de la cave"), la proximité des magasins et un service personnalisé, avec conseil. Outre des vins en bouteille (dont des vins de collection), les *caves de Murfatlar* offrent des vins en vrac, pour plusieurs segments de prix et de qualité, selon le système de fontaine à vin²⁸⁴.

Murfatlar souhaite développer 150 "caves de Murfatlar" jusqu'à la fin 2011 dans les villes de Roumanie qui ont plus 50 000 habitants. L'entreprise a pour objectif de produire 50 % de son chiffre d'affaires via ces magasins, d'ici un à deux ans.

Les premiers résultats montraient fin 2010, face à 2009, une hausse d'environ 40 % des vins de table et de 20 % du reste de la gamme.

Sources : *Ziarul Financiar* du 7 septembre 2010, *Bursa.ro* du 18 février 2011, *Vinul.ro* du 7 mars 2011.

4.2.3. - Trajectoire type des unités à gouvernance roumaine externe

En résumé, les unités à gouvernance externe commencent **leur trajectoire au moment de la privatisation des ex-IAS, autour des années 2000** (cf. la figure IX.7 ci-après).

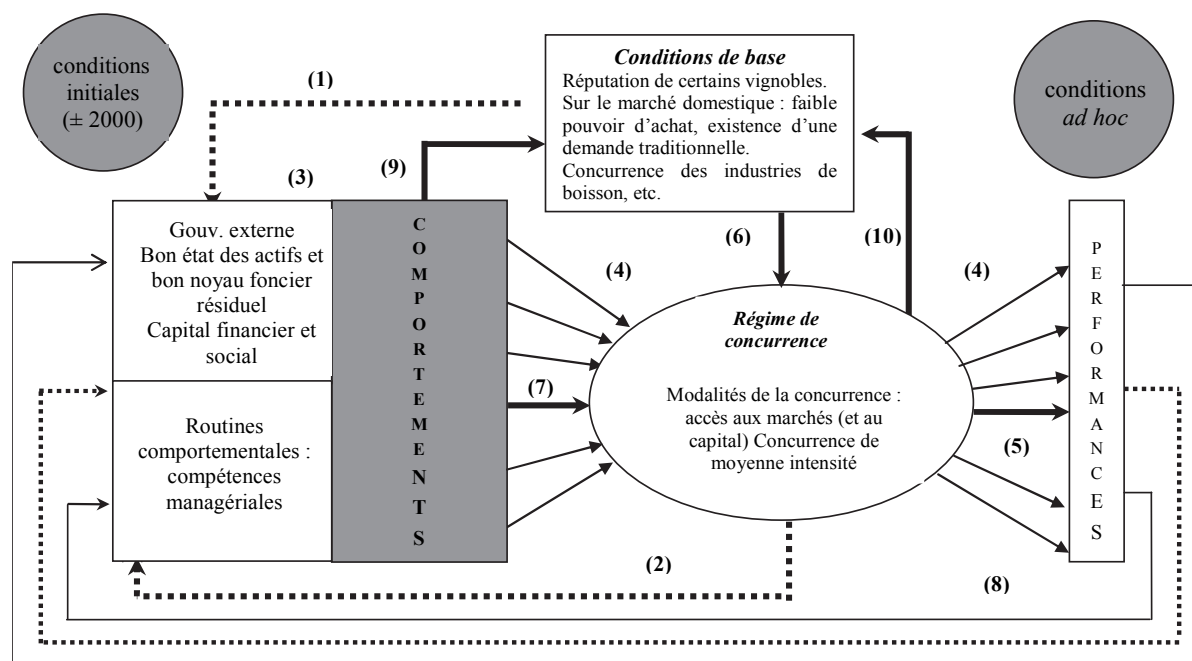
Les propriétaires, de nationalité roumaine, sont des hommes d'affaires. Ils sont polyvalents ; la vitiviniculture est l'une de leurs activités. Ils ont pour caractéristiques spécifiques d'avoir accumulé, depuis le début de la transition, des compétences managériales ainsi qu'un capital financier et social. Le capital social et le capital financier sont des facteurs déterminants au moment de l'acquisition de l'unité. Toujours au niveau des **conditions initiales**, on constate que les unités privatisées sont en bon état : on y relève l'existence d'investissements pré-privatisation ainsi qu'un important noyau foncier résiduel.

Relativement aux **conditions de base**, les unités privatisées sont situés dans des vignobles réputés et dont les productions étaient très recherchées sous l'ère communiste. Les unités privatisées bénéficient de "facteurs hérités du passé" ou "facteurs moteurs" : la bonne réputation des vignobles et vins issus de l'unité, l'existence d'une demande forte sur le marché domestique.

²⁸⁴ La "fontaine à vin", encore appelée "caisse-outre" ou "*bag-in-box*", en anglais, est un contenant de taille variable (de 3, 5 ou 10 l), constitué d'une caisse en carton ondulé et d'une poche étanche souple, reliée à un robinet étanche. Ce système permet de ne pas laisser entrer l'air et donc d'éviter l'oxydation des vins, même quand il est entamé. La qualité du vin reste ainsi intacte.

La **concurrence** s'exerce essentiellement au niveau de l'accès aux capitaux mais surtout au niveau des marchés des produits. Les unités tirent l'essentiel de leur profit des ventes sur le marché domestique.

Figure IX.7. - La trajectoire modélisée des unités à gouvernance externe à capital roumain



Source : auteure

Légende :

← Relations de détermination ← Flux d'information ← Variables d'entreprises

Le fonctionnement dynamique du schéma révèle une **trajectoire de restructuration radicale**.

Les investisseurs acquièrent l'unité, en pleine connaissance de cause des blocages et des limites des fermes d'Etat. Ils connaissent leur potentiel de vente sur le marché interne. Les points négatifs de la gouvernance externe, par rapport à la gouvernance interne, que nous constatons sur la base de nos enquêtes, sont : la méconnaissance par les investisseurs du fonctionnement interne de l'unité ainsi que le manque de confiance a priori des employés. C'est ainsi que SC Jidvei SRL a été confrontée, peu de temps après la privatisation, à des détournements massifs par un responsable de la section vinification. C'est aussi ainsi qu'Eurocafé a découvert qu'elle avait acquise avec l'unité de Murfatlar, une dette de 11 millions d'euros. Cependant, il s'agit de difficultés initiales, que les investisseurs ont vite dépassées, en mobilisant leurs compétences managériales.

Les investisseurs des unités à gouvernance externe introduisent au sein des unités, de nombreuses innovations de management et de marketing : renouvellement des équipes, politique de motivation des ressources humaines, révision de la gamme des produits, mise en place d'un département marketing dynamique ainsi que d'un nouveau réseau de distribution, etc.

Comme pour les autres trajectoires, les unités à gouvernance interne intègrent la viticulture et la vinification.

A la différence des unités à gouvernance externe à IDE, les unités à gouvernance externe à **capital roumain, fondent** leur développement sur le marché interne et une clientèle roumaine.

Tous les segments de marché sont visés : entry level, premium et superpremium.

Les unités à gouvernance externe, en restructuration stratégique, agissent directement sur leur environnement (flèches 7 et 9) :

- elles soutiennent l'organisation des producteurs via leur activité au sein de l'interprofession viticole (l'ONIV), dont elles assurent régulièrement la présidence ;
- elles contribuent, via leur activité de marketing, à la modification des goûts des consommateurs du marché domestique, à l'exemple de la campagne "*Sec de Murfatlar*".

Les unités à gouvernance externe qui étaient engagées en 2001 dans une trajectoire radicale de restructuration stratégique, sont aujourd'hui, en 2011, en tête de listes des entreprises, du point de vue des volumes et du chiffre d'affaires : Murfatlar est en tête des classements, tandis que Jidvei occupe la seconde-troisième place, et Tohani, la cinquième-sixième place. Depuis 2011, ces entreprises se sont développées : SC Jidvei SRL est passée d'une surface de 1 500 à 2 000 ha, et d'un volume vinifié de 60 000 à 100 000 hl, Murfatlar, de 2 000 à 3 000 ha et Tohani, de 60 000 à 120 000 hl.

5. - Les trajectoires de non restructuration : trajectoires de sortie, de restructuration passive et de restructuration prédatrice

Malgré la dénomination donnée par la littérature aux restructurations comportementales passive et prédatrice, nous considérons qu'il ne s'agit de restructurations réelles, en ce qu'elles n'ont pas pour : "*finalité, l'émergence d'unités productives, performantes, adaptées au fonctionnement d'une économie de marché.*"

Afin d'avoir une image d'ensemble du secteur vitivinicole roumain, ainsi que de préciser quelques jalons comportementaux pour une meilleure définition de ce qu'est une restructuration, nous présentons cependant ici quelques cas types de "non restructurations" :

- la trajectoire de sortie (ou *exit*) du secteur vitivinicole ;
- la trajectoire de restructuration passive ;
- la trajectoire de restructuration prédatrice.

5.1. - Les trajectoires de sortie des ex-Vinalcools

L'industrie vitivinicole se caractérise par la production de vin, dont l'un des produits complémentaires est la production d'alcool, à partir de la lie et des marcs du raisin. Cette particularité a justifié, dans de nombreuses Vinalcools, la production en leur sein, d'alcools d'origine végétale, à partir : des sous-produits du vin, mais aussi du maïs, des pommes de terre, etc.

Après 1990, face à la difficulté d'écouler leur production, certaines Vinalcools ont fait le choix d'abandonner la production de vins, pour se concentrer sur la production d'alcools forts. Elles ont ainsi quitté le secteur vitivinicole ; c'est ce que nous désignons par "trajectoire de sortie" du secteur.

La sortie des unités du secteur, par renoncement à la production vinicole, est beaucoup courante que les liquidations d'unités, du fait d'une contrainte budgétaire molle sur les entreprises non privatisées ou en cours de privatisation.

Il en est de même pour les ex-IAS mixtes, qui pouvaient continuer d'exister tout en renonçant à une de leurs productions.

5.2. - Les unités en restructuration passive

La restructuration passive concerne la majorité des Vinalcools, dont le comportement suit les routines en vigueur avant 1990. Pour rappel des différences entre les unités socialistes et les unités capitalistes, le lecteur pourra se rapporter au paragraphe 5.2 du chapitre 5.

Nous avons rencontré pour la première fois ce type de trajectoire en 1998, à l'occasion de notre stage de DEA en Roumanie (Villemin, 1998). Nous avons par la suite, retrouvé ce type de trajectoire dans de nombreuses ex-Vinalcools.

Avant 1990, les "combinats" ainsi que les centres de vinification des Vinalcools avaient pour mission de vinifier la production issue des CAP (coopératives agricoles de production, équivalent des kolkhozes russes). Un des premiers chocs qui heurté ces unités de vinifications s'est produit sur le marché du vin (*output market*). L'inadéquation entre la demande en vins qui n'était plus comme avant 1990, calibrée et rationalisée par l'Etat- et l'offre offerte par les Vinalcools, s'est traduite par l'augmentation des stocks au sein de l'unité. D'année en année, les unités ont continué dans leur seule logique de routines productives, conformément aux

objectifs ante-1990 : elles achetaient chaque année du raisin, effectuaient la vinification, puis stockaient la production, dans l'attente qu'elle soit prélevée.

En l'absence d'un écoulement significatif de la production, de plus en plus de cuves et de tonneaux se remplissaient. Cette routine productive comportementale est arrivée à sa limite quand l'ensemble des cuves et tonneaux a été rempli. Un premier ajustement a alors dû s'effectuer : la révision du niveau de production annuel et son ajustement à hauteur des ventes, soit à environ 30 % en moyenne de la capacité de vinification.

La révision à la baisse des niveaux de production (*downsizing*) des Vinalcools s'est imposé, parmi les routines comportementales, d'autant plus nettement que le démantèlement des CAP ne permettait plus un approvisionnement constant et prévisible : outre les aléas climatiques, il dépendait du nombre de viticulteurs privés qui se présentaient au moment de la récolte devant les portes du combinat.

Il est intéressant ici de constater comment le signal du changement économique (avec une régulation par le marché) a pénétré l'entreprise : via la limite de la capacité physique de stock. La banque, qui chaque année attribuait un prêt (ce qui illustre l'existence d'une contrainte budgétaire molle), n'a pas poussé l'entreprise à changer de comportement. Cette observation est conforme à ce que constatent Richet et Estrin relativement au fort impact de la baisse de la demande sur le comportement des entreprises (Estrin & Richet, 1993).

Cet exemple illustre bien un comportement de "laisser faire" avec des routines fortes et une adaptation minimale aux changements de l'environnement, caractéristique des restructurations passives.

5.3. - Les unités en restructuration prédatrice

Les quelques unités en restructuration prédatrice que nous avons identifiées sont des entreprises qui confectionnent et commercialisent des produits sous la dénomination "vin" (des "vins de table", le plus souvent) sans respecter les règles de production. Par exemple, les contrôles effectués par l'autorité nationale pour la protection des consommateurs ont identifié des "vins" avec les anomalies suivantes :

- présence de colorants dans les vins ;
- non encadrement du produit "dans les valeurs normales d'extrait sec" ;
- production de "vins à base d'autres matières premières que du raisins" (sic).

Il s'agit d'un phénomène de grande ampleur, dont la presse se fait quelquefois le relai de dénonciation, citons :

"Notons également que plusieurs contrôles effectués l'année dernière par l'autorité nationale pour la protection des consommateurs ont découvert qu'entre 40 et 50 % des vins vérifiés faisaient l'objet de fraudes. " (Vinul.ro du 6 septembre 2006).

L'inspection vitivinicole ainsi que l'interprofession vitivinicole roumaine estime que les fraudes concernent ces dernières années jusqu'à 30 % des vins commercialisés sur le marché domestique, essentiellement sur le segment des vins de bas de gamme.

Cette pratique, bien qu'ayant diminué avec la crise persiste, comme le regrettait Philip Cox, un des actionnaires de Recas, une entreprise dynamique et en restructuration stratégique :

"Une aide pourrait nous venir de la part de l'Etat qui doit prendre des mesures sérieuses pour stopper les fraudes de l'industrie du vin. Même s'il existe des preuves que des gros producteurs vendent des vins frelatés, l'Etat ne réussit pas à arrêter ce phénomène,

dommageable tant pour le consommateur que pour les petits producteurs". (extrait du journal Vinul.ro du 1 novembre 2010)

Le recours aux fraudes permet de baisser les coûts de production des vins et d'augmenter les profits de l'unité sans que des efforts de restructuration doivent être effectués. Il s'agit d'une action de tromperie du consommateur qui s'insère dans le court-terme ; sur le long-terme, ce comportement nuit en effet à l'image de l'entreprise et à la consommation.

Nos enquêtes nous offrent quelques éléments caractéristiques des trajectoires des unités en restructuration prédatrice :

- (1) l'absence d'une stratégie claire en réponse aux principaux enjeux économiques du secteur vitivinicole (pour rappel : accès aux actifs, l'approvisionnement en raisins, l'accès aux débouchés et les investissements) ;
- (2) un marché de distribution cantonné au marché domestique ;
- (3) une production centrée sur le bas de gamme et la production conjointe d'alcools forts ;
- (4) une information opaque autour des activités de l'entreprise.

L'absence de stratégie de l'unité et de vision long-terme se révèle via l'incohérence des différentes actions de l'entreprise. Au regard de l'approvisionnement en raisins, nous avons par exemple observé des actions antagonistes. Au-delà d'un recours massif au marché, l'entreprise recherchait à établir des contrats de location sur des grandes surfaces tandis qu'elle se comportait de manière non constructive avec les dernières sociétés et associations agricoles en place : réactions aux demandes ponctuelles des présidentes des associations (pas de contrats, ni de relations structurées à moyen-terme), bas prix d'achat du raisin, etc. Les comportements relatifs à l'accès aux actifs et aux débouchés rejoignent ceux des entreprises en restructuration : pas d'achat de foncier, utilisation des actifs hérités (des ex-Vinalcools) avec quelques investissements mineurs et enfin, l'exploitation de la rente de réputation des marques sur le marché domestique et des produits bas de gamme.

D'autre part, les articles de presse relatifs aux entreprises respectives ne se réfèrent pas à des analyses du marché, ni au positionnement de l'entreprise sur ce marché, comme c'est le cas pour les entreprises stratégiques. **L'accès à l'information relative à ces entreprises est compliqué voire impossible.** Citons l'exemple extrême d'une entreprise qui s'est barricadée derrière deux murs de protection, avec caméras et gardes ou, cas plus répandu, d'unités où n'existe pas d'interlocuteur disponible pour présenter l'entreprise.

En 2011, nous constatons que ces entreprises existent toujours, dont certaines au sommet du classement des entreprises selon le chiffre d'affaires. Certaines présentent des indicateurs comportementaux propres aux frémissements de restructuration stratégique : investissements dans le processus de production, sécurisation de l'approvisionnement par des contrats et l'acquisition de foncier. En l'absence cependant d'indicateurs plus convainquants, par exemple relativement aux investissements marketing ; nous ne pouvons pas nous prononcer sur l'évolution de la trajectoire de ces entreprises : bifurcation vers une trajectoire de restructuration stratégique ou affinement du camouflage de comportements de restructuration prédatrice.

6. - Conclusions du chapitre IX

6.1.- La diversité des trajectoires de restructuration

L'étude du secteur vitivinicole roumain, révèle une grande diversité de trajectoires comportementales, conformément à notre hypothèse (H4). Pour rappel, relativement aux unités commerciales, à côté des trajectoires d'*exit*, de restructuration passive et de restructuration prédatrice, nous avons relevé et décrit des comportements typés suivants :

- trajectoire de restructuration avec investissements direct étrangers d'origine de "pays producteurs vitivinicoles" ;
- trajectoire de restructuration avec investissements direct étrangers d'origine de "pays consommateurs nets vitivinicoles" ;
- trajectoire de restructuration à gouvernance externe et capital domestique ;
- trajectoire de restructuration à gouvernance interne.

L'évolution selon ces trajectoires s'effectue, soit via de manière graduelle, comme dans le cas des unités à gouvernance interne, soit plus de manière radicale, comme dans le cas des unités à gouvernance externe.

Le tableau IX.14 ci-dessous, avec les principales entreprises commerciales qui occupent le marché de la seconde décennie post-1990, montre une domination des entreprises à capital roumain et de la gouvernance externe. Nous relevons la présence en troisième place d'une unité à gouvernance interne, Cotnari, qui occupe 15 % des parts de marché. Le cas de l'industrie roumaine se distingue du "modèle centre-européen" de structures de gouvernement d'entreprises mis en évidence par Andreff (2003c, 2007b)., avec une domination d'un contrôle étranger des entreprises privatisées et d'un contrôle unique sur les petites et moyennes entreprises²⁸⁵.

Tableau IX.14. - Répartition des parts de marché, en volume, marché interne roumain, 2008

Murfatlar	Gouvernance externe, capital roumain	30 %
Jidvei	Gouvernance externe, capital roumain	28 %
Cotnari	Gouvernance interne	15 %
Vincon	Gouvernance externe, capital roumain	12 %
Domeniile Tohani	Gouvernance externe, capital roumain	10 %
Autres	Divers	5 %

Source : Rusu (2010)

Le tableau IX.15 ci-après montre les premières entreprises avec IDE, au regard des parts de marché en valeur, n'apparaissent qu'en cinquième place (pour une unité dont l'IDE s'élève à 30 %), puis à partir de la huitième place, pour des entreprises à IDE majoritaire. Ce classement est un indicateur de la **nature inertielle de la restructuration du secteur vitivinicole roumain**, en comparaison, par exemple, de l'industrie de la bière. L'importance des facteurs hérités du passé, conformément à notre hypothèse (H2), se lit particulièrement

²⁸⁵ L'industrie de la bière semble se rapprocher davantage de ce modèle.

dans les unités à gouvernance interne, qui se caractérisent par des réformes graduelles, en vue de conserver les équilibres ante-1990. Une autre composante inertielle de la restructuration vitivinicole, est la quasi-absence, dans les années 2000, d'entreprises *de novo ex-initium*. L'ensemble des entreprises présentées dans les classements des tableaux VIII.14 et VIII.15 se sont constituées à partir des actifs ou morceaux d'actifs hérités des structures socialistes, qui sont progressivement modernisées.

Tableau IX.15. - Caractéristiques des principales entreprises vitivinicoles roumaines en 2009

Nom des entreprises	Type de gouvernance	CA 2009 (millions d'euros)	Nombre d'employés en 2009 (en 2005)
MURFATLAR ROMANIA SA	Externe-Ro	28,3	223 (150)
COTNARI SA	Interne	22,6	323 (316)
JIDVEI S.R.L.	Externe-Ro	21,1	502 (895)
VINCON VRANCEA S.A.	Externe-Ro	20,4	902 (977)
CRAMELE RECAS S.A.	Externe-Ro, IDE (30 %)	9,6	67 (28)
DOMENILE VITIVINICOLE TOHANI S.R.L.	Externe-Ro	9,5	149 (45)
VINEXPORT S.A.(Focsani)	Roumain	8,8	179 (251)
CRAMELE HALEWOOD S.A.	Externe-IDE	7,7	189 (204)
VINIA S.A.	Interne	4,4	233 (349 en 2005, 502 en 2007)
CARL REH WINERY S.R.L.	Externe-IDE	2,9	192 (142)
VERITAS PANCIU S.A.	Interne	2,6	223 (238)
VINARTE S.A.	Externe-IDE	2,6	97 (65)

Source : <http://mcir.doingbusiness.ro/ro/bunuri-de-larg-consum>

Nous pouvons nous demander dans **quelle mesure la diversité de ces trajectoires est pérenne** et si les différentes trajectoires ne sont pas amenées à converger à moyen terme, en une unique trajectoire.

Dans le cas des entreprises avec de l'IDE de type "pays consommateurs", nous avons présenté tant des unités présentes en Roumanie avant 1990 qu'après 1990. Nous nous sommes posé la question, à leur sujet, de deux trajectoires différentes. En effet, les entreprises présentes avant 1990 bénéficient d'un fort capital social et relationnel, via leur implication dans Prodexport, puis vinexport, qui leur a permis d'accéder à des actifs socialistes de grande taille. Nous rappelons, que parmi elles, se trouvent les deux seules entreprises étrangères qui ont pu avoir accès à un Vinalcool. Cependant, l'entreprise "Transilvanian Vintners", dont l'investisseur étranger, Philip Cox, est arrivé en Roumanie après 1990, montre qu'il est possible de rejoindre la trajectoire. En conclusions, les deux sous-trajectoires (acteurs présents avant 1990 et après 1990) ont convergé ; c'est pourquoi nous les avons présentées en une seule trajectoire.

Nous pouvons nous poser la même question au sujet des trajectoires à IDE "pays consommateurs" et "pays consommateurs". Nous observons en effet, la même tendance à l'intégration des activités viticoles, vinicoles et de distribution. D'autre part, la nature des vins produits aujourd'hui par les deux types d'entreprise, converge vers des vins de cépages typés

et boisés, recherchés par les consommateurs roumains. Nous pensons cependant qu'il n'y aura pas de convergence des trajectoires dans le moyen-terme car les visions sont très différentes : la conquête des marchés mondiaux par une approche centrée sur les souhaits et connaissance des consommateurs *versus* une vision technique et plus traditionnelle de l'élaboration des vins, par la valorisation du terroir. Seul un suivi de l'évolution du secteur vitivinicole roumain nous apportera la réponse.

Les trajectoires des entreprises à capital roumain sont quant à elles très typiques, avec une production industrielle, de l'ordre de quelques centaines d'hectolitres, de vins de cépages. Nous envisageons assez bien une convergence des trajectoires des unités à gouvernance interne et à gouvernance externe, dans la mesure où ces premières arrivent à achever leur restructuration. La durée de la "transition" permet aux unités à gouvernance interne, de réaliser des réformes progressives, pour arriver aux mêmes comportements que les entreprises à gouvernance externe.

Outre la convergence ou non des trajectoires de restructuration actuelle, nous observons des mouvements entre les différents types de restructuration : stratégique, défensive, passive et prédatrice. Nous pouvons citer, le passage :

- d'un comportement de restructuration défensive à un comportement de restructuration stratégique, conformément à ce que décrit la littérature ;
- d'une restructuration passive à un comportement de restructuration prédatrice ;
- d'une restructuration prédatrice à une restructuration stratégique.

Globalement, la restructuration du secteur vitivinicole commercial ressemble à une liquidation, avec une quinzaine d'unités en restructuration stratégique, à comparer avec un nombre d'unités ante-1990, de l'ordre de 150. La restructuration ne semble cependant pas encore achevée ; la persistance en 2011 d'unités en restructuration prédatrice l'atteste. Cependant, selon les acteurs en restructuration stratégique, la crise économique a permis un amoindrissement du phénomène. D'autre part, l'existence d'un pont entre restructuration et restructuration stratégique, peut théoriquement permettre un assainissement du secteur.

6.2. - Les déterminants des trajectoires de restructurations : gouvernance, nature du capital financier et humain

Les types de trajectoires présentées dans ce chapitre montrent l'importance d'un déterminant comportemental interne, conformément à notre hypothèse de thèse (H1), et aux apports de la littérature, qu'est la **gouvernance**. Ainsi a-t-on pu observer sur notre terrain d'étude qu'il existe une relation déterminante forte :

- (1) Gouvernance externe → Restructuration stratégique

La relation est encore plus forte, de l'ordre de 100 %, quand il s'agit d'une gouvernance externe avec IDE :

- (2) Gouvernance externe avec IDE → Restructuration stratégique

La première relation de détermination (1) est affaiblie, face à la seconde relation (2) par le cas de la gouvernance à capital domestique, roumain, où nous avons pu observer, pour deux cas sur cinq :

- (3) Gouvernance externe à capital national → Restructuration prédatrice

Cette alternative, dans le cas des entreprises à gouvernance externe à capital domestique montre, que **la nature du capital humain** a ainsi son importance dans les alternatives comportementales : adaptation à l'économie de marché (restructuration stratégique) ou comportement opportuniste d'exploitation de rentes (restructuration prédatrice).

Enfin, fait nouveau par rapport aux apports de la littérature, nous avons pu constater l'existence de deux sous-trajectoires parmi les entreprises à gouvernance externe avec IDE, qui sont modelées par l'**origine du capital** :

- les trajectoires à IDE "pays consommateurs" ;
- les trajectoires à IDE "pays producteurs".

Tandis que la première repose sur le développement de marchés externes, autour des compétences de négoce de l'entreprise, la seconde se base sur la production et les compétences vitivinicoles selon une approche de type "terroir". Si les deux catégories d'entreprises ont une stratégie d'intégration et sont présentes sur tant les marchés externes qu'internes, les motivations sous-jacentes ne sont pas les mêmes : la minimisation des risques pour les premières et la maîtrise de la qualité pour les secondes.

La littérature de spécialité mentionne l'impact positif de l'investissement direct étranger, du fait d'une série de facteurs inter-corrélés dont l'accès au capital et l'existence de compétences managériales et commerciales. Dans le cas de l'industrie vitivinicole roumaine, nous notons que l'impact restructurant de l'IDE repose sur :

- (1) l'accès à des capitaux qui permet la réalisation de gros investissements et contribue à l'amorce, dans les années 2000, de la modernisation de toute l'industrie. Dans les années 2010, la modernisation s'effectue via le réinvestissement des profits ;
- (2) des compétences managériales relativement au fonctionnement des unités en économie de marché, mais aussi, et de manière plus étonnante, relativement aux modalités de restructuration et de modernisation des entreprises ;
- (3) des compétences techniques du processus de production vitivinicole, qu'elles soient directement détenues par l'investisseur ou impulsées via le recrutement de spécialistes ;
- (4) une connaissance des marchés externes ou des méthodes d'analyse et d'approche de ces marchés. Dans certains cas, on note que les investisseurs viennent en Roumanie avec un accès préexistant à des marchés externes, ainsi qu'avec un réseau propre de distribution ;
- (5) un engagement pour la qualité et le respect du consommateur. Même si la vision de la qualité diffère selon l'origine de l'IDE, il existe une éthique de respect de certaines règles. Dans ce sens, l'IDE a eu, dans les années 2000, un rôle structurant dans le développement du marché interne ; il a relevé la ligne de référence standard pour l'ensemble des producteurs et a contribué à la formation des consommateurs via les produits écoulés sur le marché. C'est ainsi qu'au milieu des années 2000, une véritable segmentation du marché domestique a émergé ;

En conclusions, l'étude du secteur vitivinicole roumain montre que **les déterminants internes à l'entreprise ont un impact fort sur son comportement** et sa trajectoire d'évolution ; outre la gouvernance et le capital humain, nous relevons que l'**origine du capital** à un impact fort sur le type de trajectoire.

CONCLUSIONS GENERALES

La validation et la portée de nos hypothèses

Dans le contexte postsocialiste, notre thèse interroge le changement comportemental des acteurs économiques, avec les cas des unités viticoles roumaines :

« Quelles sont les modalités et les déterminants de la restructuration comportementale des unités vitivinicoles roumaines ? »

L'enjeu est de comprendre les mécanismes du changement, là où des approches standards, par exemple via la problématique de la privatisation, ont montré leurs limites. Outre un éclairage complémentaire sur la nature des économies postsocialistes, une nouvelle lecture des processus à l'œuvre est susceptible d'aider aux réformes encore en cours dans ces pays.

Pour répondre à notre questionnement, nous avons formulé quatre hypothèses, que nous passons successivement en revue. Nous en proposons une relecture à la lumière de notre construction théorique et méthodologique avant de les confronter à nos observations de terrain.

H1 : Les déterminants de la restructuration comportementale sont nombreux et peuvent être catégorisés en un ensemble cohérent et intercorrélé

Si la littérature de spécialité met en évidence une série de déterminants de la restructuration comportementale, notre modèle qualitatif permet leur classification en plusieurs "boîtes" : les conditions de base (CB), les structures internes des unités (X) et le régime de concurrence (S). L'animation de notre grille permet de suivre le jeu des causalités, leur succession dans le temps ainsi que leurs particularismes selon la catégorie d'unités observées.

Par exemple, nous avons mis en évidence que l'incertitude (CB) agit sur les comportements (C) qui s'orientent vers l'autoconsommation dans le cas des unités familiales et vers une stratégie d'intégration pour les unités commerciales (CB → C). Autre exemple, nous montrons que les difficultés d'accès aux capitaux (CB) se traduisent, d'une part, au niveau des unités familiales, par un comportement (C) de minimisation des intrants, la multiplication des sources de revenus et la recherche de cash (CB → C) et d'autre part, sur le régime de concurrence (S) via une contrainte budgétaire dure, qui peut induire une décapitalisation et donc à moyen terme, une sortie du secteur (CB → S).

Nous considérons que notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste rend bien compte de la complexité des variables, tant en en proposant une simplification par grandes boîtes, dont le contenu se module selon les catégories d'unités.

H2 : Le passé marque la restructuration comportementale

Notre modèle de la restructuration postsocialiste tient compte du passé via les "conditions initiales", qui amorcent les trajectoires et donc en imprimant théoriquement la direction, du fait de la *path-dependency*. Nous avons considéré que ces conditions peuvent être des "facteurs inertiels" ou des "facteurs moteurs".

Le cas le plus probant de l'impact de "facteurs moteurs" est illustré par les trajectoires des minifundia à *Vitis vinifera*. Une analyse classique de leur rationalité ne peut expliquer le maintien, fort coûteux, des vignes *Vitis vinifera*, dans un contexte de pénurie de liquidités et de faibles revenus. C'est bien des facteurs positifs hérités du passé, comme le patrimoine en *Vitis vinifera*, la dimension traditionnelle de la culture via la perpétuation des savoir-faire et des préférences gustatives, qui expliquent la persistance de cette culture malgré une trajectoire de décapitalisation.

Un cas de facteur inertiel à fort impact (structurel et temporel) est la dualité des structures agraires ante-1990 : le système des coopératives de production et des coopérateurs (avec leurs lopins de terres kolkhoziens) *versus* les fermes d'Etat professionnalisées. La privatisation de ces structures, réalisée elle aussi en deux étapes distinctes, avec le démantèlement des coopératives dès 1990 et la privatisation des fermes d'Etat après 2000, sont à l'origine d'une bipolarité accentuée des structures agraires actuelles, avec d'un côté, des unités familiales orientées vers l'autoconsommation et, de l'autre côté, des unités commerciales de grande taille. Vingt ans après, la bipolarité persiste et ne donne pas de signes d'atténuation rapide.

H3 : La restructuration comportementale s'opère de manière continue, le long d'une trajectoire

Les apports de la théorie évolutionniste constituent ici le cœur de notre vision du changement. Après la rupture liée à l'achèvement du paradigme de l'économie administrée, émerge un nouveau paradigme, qui tend vers une économie dite "de marché", voire un "système hybride". Dans le nouveau cadre en cours de définition, les acteurs évoluent le long de trajectoires, en vertu du principe de *path-dependency*, soutenu par l'accumulation progressive des apprentissages et d'innovations comportementales incrémentales et encadré par les contraintes exercées par les différents déterminants (cf. l'hypothèse H1).

Le terrain corrobore cette vision d'un changement progressif et de longue durée. Dix ans après le début de la transition, les années 2000 marquent les prémices de la restructuration de l'industrie vitivinicole, qui dix ans après, en 2011 n'est pas encore tout à fait achevée.

Nos observations de terrain montrent le jeu d'essais comportementaux qui se soldent par un échec ou une réussite et conduisent à la modification des comportements. Ainsi, nous avons pu observer comment la plupart des acteurs étrangers, commencent par une activité précise (par exemple, le négoce ou la production) pour s'engager ensuite, après une série d'expériences, dans une stratégie d'intégration: l'achat de terres, la maîtrise de la vinification et le contrôle étroit de la commercialisation. Nos études de cas montrent un processus d'apprentissage et d'accumulation des compétences des unités, depuis leur présence en Roumanie.

H4 : La multiplicité des trajectoires et la bipolarité de la restructuration comportementale des unités viticoles roumaines

En conformité avec notre première sous-hypothèse (H4-1) relative à la multiplicité des trajectoires, notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste fonde les origines de la diversité : les environnements de sélection (le régime de concurrence, avec ses modalités et son intensité), les conditions initiales au niveau de chacune des boîtes (conditions de base, structures internes, régime de concurrence) et leurs interactions. La situation initiale d'une bipolarité des structures imprime ainsi théoriquement une bipolarité des trajectoires, conformément à la seconde sous-hypothèse (H4-2).

Notre étude de terrain révèle une grande variété de trajectoires coexistantes regroupées en deux pôles. D'un côté, les trajectoires des unités familiales, de l'autre celles des unités commerciales, mises en évidence grâce à une méthode duale d'investigation (via le foncier versus l'entreprise).

Les trajectoires des unités familiales, qui intègrent sur l'exploitation l'activité viticole et de vinification, regroupent les Minifundia *Vitis vinifera* et hybrides, ainsi que des unités qui écoulent leur surplus sur le marché.

Les minifundia, orientées exclusivement vers la subsistance, occupent 69 % des surfaces viticoles, selon les données du dernier recensement général. On distingue les trajectoires de décapitalisation des Minifundia à *Vitis vinifera*, situées dans des zones traditionnelles, fortement marquées par les facteurs hérités du passé, des trajectoires à hybrides, caractérisées par une dynamique de reproduction à l'identique. Elles occupent respectivement 19 % et 50 % des surfaces viticoles de la Roumanie, et ont des surfaces viticoles moyennes de l'ordre de 0,2 ha pour la première et 0,1 ha pour la seconde.

Nous avons également observé un petit pôle d'unités familiales orientées vers le marché, sur 5 % des surfaces et qui regroupent environ 11 500 exploitations vitivinicoles, d'une taille moyenne comprise entre 0,5 ha et 3,6 ha, en fonction du système de culture ("cheval", "tracteur location" et "tracteur"). Seules ces dernières, les unités ayant en propriété un tracteur et cultivant plus de 3 ha, sont en mesure d'assurer la pérennité de leur exploitation ; elles sont au nombre de 500 et occupent 1 % des surfaces. Le reste des unités suit une trajectoire de décapitalisation.

Parmi les trajectoires défensives et stratégiques, l'évolution des unités commerciales se distingue selon le gouvernement de l'entreprise, en conformité avec la littérature : interne, externe à capital domestique et externe à capital étranger. Parmi cette dernière catégorie, nous avons observé que l'origine du capital étranger est un élément discriminant des comportements. Nous avons ainsi distingué les trajectoires des unités à capital issu des pays producteurs et des pays consommateurs. Tandis que la première se caractérise par une approche de type "terroir", un savoir-faire lié à la production, et commence sa trajectoire par cette activité, la seconde se distingue par une connaissance des marchés, leur accès et suit une trajectoire d'intégration par l'aval. Les quelques unités à gouvernance interne, engagées dans une réelle restructuration, suivent des trajectoires de changement graduel tandis que les unités à gouvernance externe réalisent des changements plus radicaux.

La dernière sous-hypothèse (H4-3) suppose l'existence de corrélations entre les deux pôles, familial et industriel de l'industrie viticole, contrairement à l'approche économique et politique répandues, qui consiste à ne considérer que les unités commerciales dans les études sectorielles, tandis que le pôle familial est abordé dans le cadre de la politique rurale ou sociale.

Selon nous, il existe plusieurs points de convergence entre les deux pôles : (1) la main d'œuvre ; (2) les surfaces cultivées et la production ; (3) les consommateurs, dont les minifundia font partie, en tant que consommateurs captifs. Nous soulignons le rôle joué par les minifundia, en faveur de la partie marchande de l'industrie vitivinicole.

- Les minifundia jouent un rôle de **résistance**, que ce soit à la détérioration des termes de l'échange, face à l'instabilité macroéconomique, à la restructuration de l'industrie. Ils assurent la **persistance de la culture du vin** malgré une filière qui a subi et subit encore des chocs exogènes, avec le durcissement de la concurrence post-adhésion (et une balance commerciale devenue négative), et est en cours de réorganisation ;
- Alors que la restructuration de la partie commerciale de l'industrie vitivinicole roumaine peut être assimilée à une liquidation massive, avec moins de 15 % des unités engagées dans une restructuration défensive ou stratégique, **les minifundia assurent une stabilité à l'industrie**. Elle conserve ainsi, sur un peu moins de trois-quarts des surfaces viticoles, des consommateurs captifs.
- Ce dernier point nous amène au rôle de "**d'assainissement**" **du marché joué par les minifundia**, sur le segment des produits de basse qualité. Outre le vin *Vitis vinifera* produit sur 21 % des surfaces, le vin hybride (50 % des surfaces) est une alternative légale et économiquement avantageuse aux vins frelatés peu chers qui eux, faussent les règles de la concurrence du marché. Notre analyse rejoint celle faite dans d'autres pays du rôle du "clearing" joué par les exploitations de subsistance et de semi-subsistance (2002).
- Nous soutenons que les minifundia jouent ainsi un rôle de régulation. Nous pensons qu'ils ont la capacité de s'orienter vers une production de meilleure qualité avec la hausse du niveau de vie.

C'est pourquoi, **nous soulignons la nécessité de prendre en compte l'ensemble des pôles de trajectoires pour appréhender une dynamique sectorielle.**

L'ignorance de cette réalité peut produire des effets adverses, comme serait le cas d'une mesure, en cours de discussion, d'incitation à l'arrachage des hybrides. Un problème majeur auquel se confronte l'industrie vitivinicole est l'abondance des vins frelatés (boisson frauduleuse produite selon un processus simplifié, moins coûteux, peu respectueux des règlements européens et donc biaisant la concurrence) sur le segment inférieur du marché domestique. Dans un environnement incertain et pour des ménages à faible pouvoir d'achat, nous signalons que la culture et la consommation de vins issus d'hybrides constitue une barrière à la demande en vins frelatés. Si cette catégorie devait arracher en masse les cultures, elle s'orienterait vers l'achat de vins peu chers et augmenterait ainsi la demande en vins frelatés d'environ deux millions de consommateurs réguliers, ce qui aurait un effet déstructurant pour le marché roumain mais aussi européen.

Les limites de nos travaux : les perspectives de recherche

Nous aborderons dans cette partie trois points :

- (1) les limites de notre modèle de la restructuration comportementale postsocialiste ;
- (2) les perspectives de la bipolarité des trajectoires comportementales ;
- (3) l'étendue du phénomène de la bipolarité.

Du point de vue notre construction théorique et méthodologique, nous pouvons nous interroger sur la validité de notre modèle qualitatif de la restructuration comportementale postsocialiste, dans d'autres contextes. Nous avons en effet testé notre modèle, sur un terrain et une industrie, l'industrie vitivinicole roumaine. La nature heuristique de notre modèle laisse cependant penser qu'une application à d'autres terrains ne devrait pas poser de problèmes.

Une question davantage pertinente, selon nous, est l'utilité d'un tel modèle, complexe, pour expliquer d'autres terrains. Le but de la science économique est en effet d'expliquer un phénomène avec un minimum de variables discriminantes, qu'elle s'attache à identifier. Les limites des modèles utilisés jusqu'ici pour appréhender le changement microéconomique dans les économies postsocialistes nous ont conduits à une approche exploratoire et globale, via un modèle susceptible de prendre en compte un maximum de variables. Il est possible que les phénomènes observés trouvent des explications avec une grille moins touffue.

Au regard des résultats de terrain et de la bipolarité des trajectoires de restructuration, se pose la question de son devenir, dans les décennies suivantes. L'enjeu économique, selon un angle évolutionniste est l'émergence d'une diversité d'acteurs, en vue d'assurer la "survie" du système. Les enjeux politique et social est **l'émergence d'une catégorie intermédiaire d'acteurs**. La question se pose donc de l'origine de pôle intermédiaire : va-t-il émerger de la consolidation des unités familiales, comme le suggère Pouliquen ? Va-t-il naître d'une fragmentation ou une réduction de taille (*downsizing*) des acteurs industriels existants, confrontés à des déséconomies d'échelle ? va-t-il apparaître de la catégorie des unités *de novo* ?

Notre étude donne quelques pistes sans pouvoir cependant apporter une réponse à cette question clef. Il existe, au niveau du secteur agricole global une très légère tendance à la concentration des catégories intermédiaires (les exploitations entre 5 et 100 ha). Au niveau des exploitations viticoles, nous n'avons pas les données nécessaires pour corroborer ces faits. Notre typologie montre seulement qu'environ 500 acteurs, qui occupaient 1 % des surfaces en 2002 étaient susceptibles de s'engager dans une trajectoire de maintien de leur patrimoine et de capitalisation. Une enquête de terrain, auprès d'un échantillon de cette catégorie pourrait permettre de valider cette trajectoire de capitalisation. Par ailleurs, il est possible que des acteurs de plus petite taille, parmi les exploitations de semi-subsistance, étendent leurs surfaces de vignes, au-delà du seuil de reproduction simple, moyennant un transfert des gains d'autres secteurs vers celui viticole. Enfin, la création de coopératives, bien que limitées actuellement à une dizaine d'unités, situées dans des zones traditionnelles, peut être les prémices d'une organisation plus large du secteur familial, moyennant l'appui efficace d'une consultance, actuellement quasi-inexistante.

L'avenir des quinze acteurs industriels semblent assuré, au regard de leurs résultats économiques. Nous pensons que le *downsizing* a été déjà opéré et n'a pas de motif de se renforcer, au regard des budgets promotionnels mobilisés, qui sont soumis aux économies d'échelle.

La troisième piste nous apparaît la plus plausible à l'heure actuelle est celle de l'émergence d'unités *de novo* qui se développent sur des capitaux accumulés dans d'autres secteurs. Depuis 2004, une vingtaine de telles unités, de taille intermédiaire, sont apparues sur le marché. Elles se caractérisent par une grande maîtrise du processus technologique et se situent dans le segment en développement des vins de haut de gamme. Le caractère prestigieux de la production vinicole, qui consolide ou confère une certaine légitimité sociale ou la passion élitiste de cette activité sont en effet de puissants leviers de développement de ce secteur.

Un suivi attentif des développements de l'industrie vitivinicole apportera des réponses, à **conditions qu'il s'accompagne d'une investigation fouillée de la dynamique des unités familiales, que la seule analyse des statistiques ne permet pas d'appréhender.** Au regard des enjeux, un approfondissement des investigations du pôle familial nous apparaît indispensable.

Si, dans cette présente étude, nous avons mis en évidence la bipolarité de l'industrie vitivinicole roumaine, nous pensons que **la bipolarité concerne également d'autres secteurs et d'autres pays.** Au moment de commencer notre étude, cette problématique n'était pas évoquée. C'est seulement après une étude de terrain, en 1997 que nous l'avons mise en évidence. Notre connaissance des unités familiales nous a permis d'interpréter les statistiques sous un angle particulier et de faire un calcul qui mettait en évidence la portée de la bipolarité, au niveau du département de Buzau (cf. Villemin, 1997). Au niveau national, ce même calcul nous a permis d'évaluer la part des surfaces viticoles qui ne faisait pas l'objet de commercialisation à environ 70 %. C'est ainsi qu'est née notre thèse.

Nous pensons que le même phénomène, avec des nuances propres à chaque secteur, pourrait être observé pour l'ensemble des productions, qui se trouvent dans les minifundia, parmi lesquelles : l'élevage porcin, bovin, la culture du maïs, du blé et les productions des jardins familiaux. Seule une investigation sectorielle approfondie, qui repose sur une bonne connaissance de terrain pourra confirmer ou infirmer cette hypothèse. En ce qui concerne la production de blé, la bipolarité est d'autant plus difficile à saisir qu'une grande partie des surfaces destinées à l'autoconsommation sont cultivées par des sociétés commerciales. Nos enquêtes de terrain nous ont révélé une grande variété de contrats entre les minifundia et les sociétés commerciales (mais aussi les associations familiales) : prestation des services mécanisés, location moyennant un paiement en nature (ou en cash), culture de la parcelle de blé par la société commerciale qui se rémunère (les intrants et les services mécanisés) en nature sur la récolte, etc.

En conclusions, nous considérons que notre travail sur la bipolarité, qui ne concerne qu'un secteur et qu'un pays, n'est qu'une première exploration fine du phénomène. Il laisse place à de nombreuses investigations complémentaires

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	5
TABLE DES TABLEAUX.....	9
TABLE DES ENCADRES	12
TABLE DES FIGURES	14
Liste des abreviations.....	15
INTRODUCTION.....	19
PARTIE I	
LA REFORME DES ENTREPRISES EN ECONOMIES POSTSOCIALISTES.....	23
CHAPITRE I LA REFORME DES ECONOMIES POSTSOCIALISTES	25
1. - Le <i>mainstream</i>, une analyse qui a dominé le début des réformes (1990-2002)	29
1.1. - Les traits généraux des analyses du <i>mainstream</i>	29
1.2. - Le consensus de Washington ou le "triolet stabilisation-libéralisation-privatisation"	29
2. - Un bilan mitigé de la transition	30
2.1. - Les lenteurs de la transition	30
2.2. - Les surprises de la transition.....	30
3. - La Fin du consensus de Washington	32
3.1. - Les premières autocritiques.....	32
3.2. - La remise en cause du consensus de Washington	32
3.3. - 2002 : La fin du consensus de Washington	33
4. - Un lent rapprochement de l'Union européenne (1995-2005)	34
4.1. - La demande d'adhésion de la Roumanie (1995).....	34
4.2. - L'examen de la candidature roumaine par l'UE (1997-2004)	35
4.3. - De l'ouverture des négociations à la signature du Traité d'adhésion (2000-2005)	36
5. - Une méthode spécifique de suivi et d'appui pré-adhésion	37
5.1. - Un suivi rigoureux par la Commission européenne	37
5.2. - Les critères de Copenhague et de Madrid	38
5.3. - Les partenariats pour l'adhésion.....	39
5.4. - Les aides de pré-adhésion.....	39
6. - Une adhésion sous haute surveillance (2005-2010)	41
6.1. - Un appui financier postadhésion décuplé.....	41
6.2. - De nombreuses clauses de sauvegarde	41
6.3. - Une surveillance postadhésion active.....	42
7. - L'agriculture roumaine et l'élargissement : loin de la convergence	43

7.1. - L'agriculture : un secteur sous haute surveillance (2000-2007)	43
7.2. - Une politique agricole à deux vitesses (2007-2013) : la question des aides directes	43
7.2.1. - Aides directes ou pas aides directes pour les nouveaux Etats membres ?	43
7.2.2. - Vers un régime spécifique d'aides directes	44
7.2.3. - Un système dual de distribution des aides directes européennes.....	44
7.3. - Une politique agricole à deux vitesses (2007-2013) : de fortes inégalités.....	45
7.3.1. - Une distribution très inégale des aides	45
7.3.2. - Une différence de traitement tardivement en voie de reconnaissance	45
7.4. - Les périodes transitoires	46
7.5. - Des économies agricoles non convergentes	47
8. - Les leçons du processus de réformes post-1990 et d'intégration.....	48
8.1. - Le contexte des années 2000 : une perspective d'adhésion encore incertaine	49
8.1.1. - Un processus conditionné par les "progrès accomplis"	49
8.1.2. - Un processus qui peut être remis en cause à tout moment	49
8.2 - Un processus d'adhésion laborieux	50
8.2.1. - Une ouverture des négociations retardées	50
8.2.2. - La Roumanie : un pays à la traîne du processus d'adhésion des PECO	50
8.3 - Quelles caractéristiques propres aux économies postsocialistes ?	51
8.3.1. - Les interrogations théoriques sur la nature des économies postsocialistes	51
8.3.2. - Quelques analyses théoriques alternatives au mainstream	52
8.3.3. - A la recherche des spécificités des économies postsocialistes	54
8.4. - La Roumanie, est-elle encore un pays en transition ?	55
9. - Conclusions du chapitre I.....	57
CHAPITRE II LA PRIVATISATION DES UNITES PRODUCTIVES	59
1. - Les objectifs de la privatisation : priorité à la vitesse.....	62
1.1. - Les divers objectifs de la privatisation	62
1.2. - La vitesse, l'objectif de facto privilégié de la privatisation.....	62
2. - Le bilan très insatisfaisant des privatisations	63
2.1. - L'achèvement quantitatif de la privatisation	63
2.2. - Une privatisation plus lente que prévue	65
2.3. - L'impact de la privatisation sur les performances des entreprises	65
2.4. - Le bilan qualitatif de la privatisation	67
2.5. - Conclusions : le bilan mitigé des privatisations.....	68
3. - Les Fondements théoriques de la privatisation	69
3.1. - Le changement de forme de propriété : les apports de la théorie des droits de propriété	69
3.2. - Le changement de statut de l'entreprise : les apports de la théorie de l'agence	70
3.3. - Les approches en termes de gouvernement d'entreprise	72
4. - Les modalités de la privatisation	75
4.1. - Une grande gamme de modalités	75
4.2. - La valeur des actifs	75
4.3. - Les bénéficiaires	77
4.4. - Les participants domestiques ou internationaux	78
4.5. - Le volume des actifs à privatiser	78
4.6. - Le mode d'allocation des droits de propriété	79
4.7. - L'envergure de la privatisation.....	79
4.8. - Une synthèse des principales méthodes utilisées.....	79
4.9. - Le bilan chiffré des méthodes utilisées.....	80
4.10. - Conclusions : une privatisation non standard.....	81

5. - Les contraintes à la privatisation	82
5.1. - Les contraintes légales et institutionnelles	82
5.2. - Les contraintes politiques et sociales.....	83
5.3. - Les contraintes économiques.....	85
5.4. - Conclusions : la privatisation dans la réforme systémique	85
6. - L'héritage des privatisations.....	86
6.1. - Les défaillances du gouvernement d'entreprise : le maintien d'une propriété résiduelle d'Etat	86
6.2. - Les défaillances du gouvernement d'entreprise : la domination des <i>insiders</i>	87
6.3. - Les stratégies comportementales des entreprises : l'enracinement des managers	90
7. - Conclusions du chapitre II : de la privatisation à la restructuration	92
7.1. - Les caractéristiques de la privatisation en ET : des méthodes non standard aux effets inattendus	92
7.2. - Quelques enseignements de la privatisation pour mieux aborder le changement au niveau des entreprises	92
7.2.1. - Dépasser le cadre de la propriété comme seul facteur du changement	93
7.2.2. - D'autres facteurs du changement comportemental des entreprises : les institutions	93
7.2.3. - L'importance du facteur temps dans le changement.....	94
7.3. - Aborder le changement en termes de restructuration	95

CHAPITRE III LA RESTRUCTURATION DES UNITES MICROECONOMIQUES..... 97

1. - La restructuration dans la littérature des économies en transition	100
1.1. - Un concept à large spectre.....	100
1.2. - Une problématique apparue dans un second temps de la transition.....	100
1.3. - Les débats autour de la privatisation	101
2. - Vers une première définition de la restructuration d'entreprise	102
2.1. - Quelques définitions dans la littérature.....	102
2.2. - La convergence des définitions par la finalité	103
3. - De l'évaluation quantitative des progrès de la restructuration.....	105
3.1. - Les indicateurs quantitatifs utilisés dans la littérature	105
3.2. - Les limites de l'approche quantitative	107
4. - ... à l'évaluation qualitative des progrès de la restructuration.....	108
4.1. - Les restructurations comportementales selon la littérature	108
4.2. - La nature des types de restructurations décrits par la littérature	111
4.3. - Une synthèse de la littérature : la typologie des restructurations comportementales	112
4.4. - Les apports et les limites de l'approche quantitative	114
5. - Les déterminants de la restructuration	116
5.1. - Les déterminants mentionnés par la littérature	116
5.1.1. - La privatisation	117
5.1.2. - Les institutions.....	118
5.1.3. - Les autres déterminants.....	119
5.2. - Les déterminants relatifs à l'environnement général des unités (E).....	120
5.2.1. - Les marchés des facteurs	120
5.2.2. - Autres déterminants de l'environnement	120
5.3. - Les déterminants relatifs à l'environnement de sélection des unités (I)	120
5.3.1. - La contrainte budgétaire	120
5.3.2. - La concurrence et les signaux des marchés.....	122
5.4. - Les déterminants relatifs à la structure interne des unités (X)	122
5.4.1. - Le gouvernement d'entreprise	122
5.4.2. - Le capital humain	124
5.5. - Conclusions	124

6. - Les caractéristiques de la restructuration agraire	125
6.1. - Pourquoi nous intéresser aux restructurations agraires ?	125
6.2. - La restructuration agraire <i>versus</i> la restructuration industrielle	127
6.3. - Les conditions de base (E) de la restructuration agraire	128
6.3.1. - Les incertitudes de l'environnement économique	128
6.3.2. - Les imperfections des marchés	130
6.3.2. - D'autres conditions de base	130
6.4. - L'environnement concurrentiel et les structures de marché (I)	132
6.4.1. - La concurrence et la contrainte budgétaire	132
6.4.2. - Le dualisme des structures agraires des PECO	132
6.4.3. - La bipolarité des structures roumaines agraires et viticoles	136
6.4.4. - La persistance de la dualité des structures agraires	138
6.5. - La structure interne des unités agraires (X)	140
6.6. - La restructuration agraire comportementale (C)	141
6.6.1. - Caractéristiques générales	142
6.6.2. - Caractéristiques comportementales des micro-exploitations familiales	143
7. - Conclusions du chapitre III.....	145

CHAPITRE IV NOTRE QUESTIONNEMENT DE THESE.....147

1. - Le changement microéconomique au cœur de notre questionnement.....	150
1.1. - Notre questionnement général.....	150
1.2. - Les contraintes méthodologiques et notre questionnement ciblé	151
2. - Les pistes de réponses offertes par la littérature.....	153
3. - Les éclairages de la restructuration vue par l'économie industrielle	154
3.1. -La restructuration selon l'économie industrielle	154
3.2. -La restructuration de l'industrie vinicole roumaine.....	155
4. - Les héritages de la politique industrielle socialiste	157
4.1. - Les objectifs de la politique industrielle socialiste et les enjeux des réformes postsocialistes	157
4.2. - Les spécificités de l'héritage industriel de la Roumanie.....	160
4.3. - Les différents niveaux des restructurations	163
5. - Nos hypothèses de recherche.....	166

PARTIE II

ABORDER LA RESTRUCTURATION DE MANIERE DYNAMIQUE ET DANS SA COMPLEXITE.....171

CHAPITRE V L'ECLAIRAGE DE LA THEORIE EVOLUTIONNISTE173

1. - L'approche évolutionniste : concepts élémentaires microéconomiques.....	176
1.1. - Introduction	176
1.2. - Environnement et sélection	178
1.3. - Le <i>Satisficing</i>	178
1.4. - Les éléments de permanence et de continuité : les routines	179
1.5. - Les éléments de différenciation : le comportement de <i>search</i>	180
1.6. - L'apprentissage	181
1.7. - Les contraintes de sentier et le concept de trajectoire.....	182
1.8. - Conclusions	185

2. - Les différentes échelles du changement selon l'économie évolutionniste	186
2.1. - Les limites de la métaphore biologique	186
2.2. - Les différentes échelles du changement selon l'économie évolutionniste.....	187
2.2.1. - Les différents niveaux de changement.....	187
2.2.2. - Le concept de paradigme technologique	187
2.2.3. - Paradigme, discontinuités et trajectoires.....	189
2.3. - Conclusions	191
3. - La transition économique vue comme une phase inter-paradigmatique	192
3.1. -La transition vue comme un changement de paradigme économique ?.....	192
3.2. - Les éléments en vue d'une validation de notre proposition.....	193
3.2.1. - Les apports de la littérature	193
3.2.2. - La transition selon Pelikan.....	194
3.2.3. - Transition et phase interparadigmatique : les convergences	196
3.3. - L'issue de la transition : une question ouverte	198
3.4. - Conclusions	198
4. - L'entreprise évolutionniste	199
4.1. - Les routines au niveau de l'entreprise évolutionniste : actifs, compétences non technologiques	199
4.1.1. - Les compétences et les concepts affiliés.....	199
4.1.2. - Vers une définition évolutionniste du déterminant "X" : actifs et structure de l'entreprise.....	200
4.1.3. - Des routines non technologiques.....	201
4.2. - Le comportement de <i>search</i> de la firme évolutionniste	201
4.3. - Nature de l'environnement de sélection, sélection <i>ex-post</i> et <i>ex-ante</i> de la firme évolutionniste.....	203
4.4. - Conclusions	204
5. - Les spécificités des entreprises postsocialistes	205
5.1. - La firme évolutionniste postsocialiste selon Andreff	205
5.2. - L'héritage comportemental de l'économie socialiste	207
5.3. - Les facteurs inertiels au niveau des comportements de la firme évolutionniste : routines positives et négatives	210
5.4. - L'impact du passé sur les aspects autres que comportementaux	211
5.5. - Conclusions : les caractéristiques de l'entreprise évolutionniste en transition.....	212
6. - Conclusions du chapitre V	213

CHAPITRE VI GRILLE D'ANALYSE DES RESTRUCTURATIONS COMPORTEMENTALES POSTSOCIALISTES215

1. - Le paradigme "Structures-Comportements-Performances"	218
2. - Le SCP et la restructuration comportementale.....	222
2.1. - L'intérêt du SCP pour une analyse de la restructuration comportementale	222
2.2. - Le SCP présente des limites peu contraignantes.....	224
2.3. - Conclusions : les apports de SCP à notre objet d'étude.....	225
3. - Le triptyque SCP versus l'approche filière.....	226
3.1. - La filière : définitions.....	226
3.2. - La filière : des angles variés d'approche.....	227
3.2.1. - La filière en tant qu'outil de description technico-économique	228
3.2.2. - La filière pour l'appréciation des politiques industrielles.....	228
3.2.3. - La filière : modalité de découpage et de hiérarchisation du système productif.....	229
3.2.4. - La filière : champ d'analyse des stratégies d'entreprises	229
3.2.5. - Convergences avec notre approche	230
3.3. - Intérêts et limites du concept de filière pour notre étude	231
3.3.1. - Les intérêts de l'approche filière	231

3.3.2. - Les limites de l'approche filière	233
3.4. - Conclusions : la filière <i>versus</i> la grille SCP	234
4. - Vers un modèle dynamique d'analyse de la restructuration postsocialiste	235
4.1. - Les points de convergences du SCP et de l'approche évolutionniste	235
4.2. - Le schéma de Philippe Moati	237
4.3. - Commentaires sur les apports de la grille de Moati	238
4.4. - Notre grille d'analyse des restructurations comportementales postsocialistes	240
5. - Une méthode duale de collecte des données	243
5.1. - Le problème de l'accès aux données	243
5.1.1.- Les données disponibles.....	243
5.1.2. - La fiabilité et la difficulté d'accès aux données existantes.....	244
5.1.3. - Conclusions quant à l'accès aux données.....	245
5.2. - La collecte des données auprès des unités commerciales.....	247
5.2.1. - La création d'une base de données.....	247
5.2.2. - A la recherche d'indicateurs de restructuration	247
5.2.3. - Les entretiens	247
5.3. - La collecte des données auprès des unités artisanales.....	249
6. - Conclusions du chapitre VI	251

PARTIE III

UNE INDUSTRIE VITIVINICOLE BIPOLAIRE253

CHAPITRE VII LES DETERMINANTS DE L'INDUSTRIE VITIVINICOLE ROUMAINE .255

1. - Les conditions de base.....	258
1.1. - L'environnement macroéconomique (1989-2011)	258
1.1.1. - 1990-1996 : une approche gradualiste de la transition	258
1.1.2. - 1997-2000 : la thérapie de choc.....	259
1.1.3. - Après 2000 : l'intégration à l'Union européenne	259
1.1.4. - L'agenda des réformes post-2000, selon les organisations internationales	261
1.1.5. - Conclusions sur l'environnement macroéconomique.....	261
1.2. - L'environnement réglementaire	262
1.3. - L'environnement financier	262
1.3.1. - Le secteur bancaire	262
1.3.2. - Les marchés boursiers	263
1.3.3. - Les aides publiques : les aides globales à l'agriculture.....	263
1.3.4. - Les aides publiques : les aides européennes de pré-adhésion.....	264
1.3.5. - Les aides publiques- Les aides européennes de postadhésion	265
1.3.6. -Conclusions sur l'environnement financier.....	267
1.4. - L'environnement institutionnel.....	267
1.4.1. - Les accises	267
1.4.2. - Le prix de la main d'œuvre	268
1.4.3. - La bureaucratie.....	268
1.4.4. - La corruption	269
1.4.5. - Conclusions sur l'environnement institutionnel	269
1.5. - Les organisations internationales	270
1.6. - Les organisations d'appui et d'encadrement de l'industrie vitivinicole roumaine	270
1.6.1. - Les institutions de réglementation.....	271
1.6.2. - Les organisations d'appui	271
1.6.3. - Les organisations d'orientation et de contrôle de la production	271
1.6.4. - Les organisations professionnelles.....	272

1.7. - Les caractéristiques du produit	272
1.7.1. - Le vin, un produit fortement différenciable	272
1.7.2. - Le vin, un produit substituable	273
1.8. - La nature de l'offre	274
1.8.1. - Une offre enracinée dans l'histoire	274
1.8.2. - L'héritage socialiste	274
1.8.3. - L'offre quantitative post-1990	276
1.8.4. - L'offre qualitative : la composition du vignoble roumain	278
1.8.5. - L'offre vinicole qualitative	280
1.8.6. - Conclusions relatives à la nature de l'offre en vins : une forte dynamique inertielle	281
1.9. - La nature de la demande	282
1.9.1. - La demande quantitative	282
1.9.2. - La demande qualitative	283
1.9.3. - Conclusions relatives à la demande domestique	283
1.10. - La structure de la filière : l'amont	284
1.11. - La structure de la filière : l'aval	284
1.11.1. - Les distributeurs	284
1.11.2. - Les détaillants	286
1.12. - Conclusions relatives aux conditions de base	288
2.- Les unités et leur structure interne	289
2.1.- Les unités socialistes	289
2.2.- La privatisation : le dispositif institutionnel	291
2.2.1. Les grandes étapes de la privatisation	291
2.2.1. Les institutions chargées de la privatisation	291
2.3. - La privatisation des terres	293
2.4. - La privatisation des Vinalcools	294
2.5. - La privatisation des IAS	297
2.6. - La création de nouvelles entreprises	299
2.7. - Le bilan des privatisations	300
2.7.1. - Le bilan général des privatisations agricoles et viticoles	300
2.7.2. - Le bilan de la privatisation des terres	300
2.7.3. - Le bilan de la privatisation des IAS	301
2.7.4. - Bilan de la privatisation des sociétés commerciales (hors IAS)	302
2.8. - Le gouvernement d'entreprise à l'issue des privatisations	302
2.8.1. - Le bilan des méthodes de privatisation	302
2.8.2. - Le bilan des méthodes de privatisation dans le secteur agricole	303
2.8.3. - Les évolutions post-privatisation du gouvernement d'entreprise	304
2.9. - L'investissement direct étranger	306
2.9.1. - Le cadre général	306
2.9.2.- L'IDE dans les industries agroalimentaire et vitivinicole roumaines	307
2.10. - Les types d'unités viticoles	307
2.10.1. - Les structures viticoles	307
2.10.2. - Les structures viticoles	309
2.10.3. - Typologie provisoire des unités vitivinicoles	309
2.11. - Conclusions relatives aux structures internes des unités	312
3.- Le régime de concurrence	312
3.1. - Les barrières à l'entrée et à la sortie au commerce avec l'UE	312
3.1.1. - Les barrières aux importations	312
3.1.2. - Les barrières aux exportations à l'UE	313
3.2.- La concurrence	313
3.2.1. - Evolution relative des accises	313
3.2.2. - La concurrence exercée par l'industrie de la boisson	314
3.3.- L'intensité de la concurrence	314
3.3.1. - La fréquence des faillites	314
3.3.2. - La contrainte budgétaire	315

3.3.3. - D'autres modalités de la concurrence.....	315
3.4. - Conclusions relatives au régime de concurrence.....	316
4. - Conclusions du chapitre VII	316

CHAPITRE VIII LES TRAJECTOIRES DES MINIFUNDIA ET DES EXPLOITATIONS FAMILIALES VITIVINICOLES.....317

1. - La problématique des vignes hybrides en Roumanie : chronique d'une investigation	320
1.1. - Les vignes hybrides : une culture qui suscite l'inquiétude de l'Union européenne.....	321
1.2. - La forte expansion des vignes hybrides post-1990	323
1.3. - Un premier constat : les hybrides relèvent d'une unique catégorie d'agents privés, les exploitations familiales	324
1.4. - Un second constat : les hybrides, une culture non marchande.....	325
1.5. - Conclusions : typologie des exploitations viticoles familiales et questions de recherche	330
2. - Les déterminants de la dichotomie comportementale : Sociétés viticoles privées et Minifundia à hybrides	332
2.1. - La donnée législative : une contrainte réelle mais au pouvoir explicatif insuffisant	332
2.2. - Comparaison des systèmes de culture pratiqués au sein des sociétés privées viticoles et minifundia à hybrides.....	334
2.2.1 - Description comparée des itinéraires techniques.....	335
2.2.2. - Modalités de calcul des indicateurs économiques.....	337
2.2.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques.....	340
2.3. - Conclusions : minifundia à hybrides et sociétés privées à <i>Vitis vinifera</i> , autoconsommation versus commercialisation	344
3. - Quid des minifundia et des exploitations familiales à <i>Vitis vinifera</i> ?	345
3.1. - Les minifundia à <i>Vitis vinifera</i> : un comportement irrationnel ?.....	345
3.1.1. - Description comparée des systèmes de culture et de transformation "minifundia hybrides" et "minifundia VV"	345
3.1.2. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des SC	349
3.1.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des ST	350
3.1.4. - Analyse des indicateurs techniques et économiques cumulés SC et ST	351
3.1.5. - Conclusions.....	352
3.2. - Les facteurs inertiels : la dotation initiale en <i>Vitis vinifera</i>	353
3.2.1. - Une hypothèse de valorisation patrimoniale	353
3.2.2. - Méthodologie de test de l'hypothèse	354
3.2.3. - Résultats	354
3.2.4. - L'héritage en <i>Vitis vinifera</i> : une condition nécessaire mais non suffisante.....	357
3.3. - Autres facteurs inertiels	358
3.3.1. - Une hypothèse de valorisation patrimoniale précisée.....	358
3.3.2. - La dimension régionale des trajectoires viticoles.....	358
3.4. - Les exploitations viticoles familiales à <i>Vitis vinifera</i>	362
3.4.1. - Description comparée des systèmes de production viticoles familiaux marchands.....	362
3.4.2. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des systèmes de culture	363
3.4.3. - Analyse des indicateurs techniques et économiques des systèmes de transformation.....	365
3.4.3. - Analyse des indicateurs cumulés des systèmes de culture et de transformation.....	367
3.5. - Conclusions : les facteurs de différenciation des exploitations familiales	368
3.5.1. - Les apports des minifundia VV à notre recherche : les facteurs inertiels comme déterminants comportementaux.....	368
3.5.2. - Les différents systèmes de culture	368
3.5.3. - Le poids des différents systèmes de culture	369
4. - Conclusions du chapitre VIII : les trajectoires familiales	372
4.1. - Les principales trajectoires des unités familiales	372

4.2. - Les principales caractéristiques des trajectoires des unités familiales	376
4.2.1. - L'intégration des opérations de viticulture et de vinification	376
4.2.2. - L'autoconsommation (versus la commercialisation).....	378
4.3. - Quelques déterminantes-clefs des trajectoires des unités familiales.....	380
4.3.1. - Les disponibilités en trésorerie.....	380
4.3.2. - L'accès aux crédits moyen et long terme	381
4.3.3. - L'accès au marché et l'aversion au risque	381
4.3.4. - Les facteurs de production	382
4.4. - Description des trajectoires catégorielles.....	383
4.4.1. - Caractéristiques communes à toutes les trajectoires familiales	383
4.4.2. - Trajectoire de reproduction simple des minifundia à hybrides	386
4.4.3. - Trajectoire de décapitalisation des petites exploitations familiales <i>Vitis vinifera</i>	388
4.4.4. - Trajectoire d'accumulation des exploitations familiales motorisées de taille moyenne	392
4.5. - Les bifurcations inter-trajectoires	395
4.5.1. - Saut vers la trajectoire "minifundia hybrides"	395
4.5.2. - Saut vers la trajectoire "petites exploitations <i>Vitis vinifera</i> "	396
4.5.3. - Saut vers la trajectoire "moyennes exploitations motorisée <i>Vitis vinifera</i> "	396

CHAPITRE IX LES TRAJECTOIRES DE RESTRUCTURATION DES ENTREPRISES.....399

1. - Les comportements à l'échelle macroéconomique.....	402
1.1. - L'intensité de la production viticole : le niveau moyen d'utilisation des intrants	402
1.2. - Le renouvellement des vignes : les plantations de vignes <i>Vitis vinifera</i>	403
1.3. - Les efforts de marketing	405
1.4. - Le prix et la segmentation du marché.....	407
1.4.1. - Les vins domestiques.....	407
1.4.2. - Les vins d'importation	408
1.5. - Le commerce international	409
1.5.1. - L'évolution post-1990 de la balance commerciale viticole.....	409
1.5.2. - La dynamique commerciale viticole autour des années 2000	410
1.5.3. - Conclusions : les leçons du commerce international viticole pour l'analyse de la restructuration comportementale des acteurs	412
1.6. - Conclusions : une première batterie d'indicateurs comportementaux de restructuration.....	412
2. - A la recherche d'indicateurs pertinents de restructuration des entreprises : la littérature à l'épreuve de notre terrain	413
2.1. - Les critères de restructuration comportementale de la littérature à l'épreuve de notre terrain	415
2.1.1. - Les restructurations comportementales de la littérature sont-elles vraiment toutes des restructurations ?	415
2.1.2. - Les caractéristiques de notre terrain : la proportion des différentes restructurations	416
2.1.3. - La pertinence des indicateurs comportementaux mentionnés par la littérature pour notre terrain	416
2.2. - Les enjeux clefs de la restructuration des entreprises vitivinicoles roumaines et les indicateurs comportementaux associés	418
2.2.1. - L'accès aux actifs	419
2.2.2. - L'approvisionnement en raisins.....	421
2.2.3. - Les débouchés	423
2.2.4. - Les investissements	424
2.3. - Conclusions : les critères et indicateurs comportementaux clefs retenus pour notre terrain d'étude	425
3. - Les trajectoires de restructuration avec investissements directs étrangers	427
3.1. - Les trajectoires à IDE "pays producteurs" ou l'importance du savoir-faire vitivinicole	427
3.1.1. - Caractéristiques des unités à IDE "pays producteurs"	427
3.1.2. - Comportement des unités à IDE "pays producteurs".....	430
3.1.3. - Trajectoire type des unités à IDE "pays producteurs".....	432
3.2. - Les trajectoires à IDE "pays consommateur" ou l'importance du savoir-vendre.....	434

3.2.1. - Caractéristiques des unités à IDE "pays consommateurs"	434
3.2.2. - Comportement des unités à IDE "pays consommateurs"	437
3.2.3. - Trajectoire type des unités à IDE "pays consommateurs"	442
4.- Les trajectoires de restructuration à capital national	445
4.1. - Les trajectoires des unités à gouvernance interne	445
4.1.1. - Caractéristiques des unités à gouvernance interne	445
4.1.2.- Comportement des unités à gouvernance interne	447
4.1.3. - Trajectoire type des unités à gouvernance interne.....	450
4.2. - Les trajectoires des unités à gouvernance externe et à capital national.....	452
4.2.1. - Caractéristiques des unités à gouvernance externe	452
4.2.2. - Comportement des unités à gouvernance roumaine externe	455
4.2.3. - Trajectoire type des unités à gouvernance roumaine externe	458
5. - Les trajectoires de non restructuration : trajectoires de sortie, de restructuration passive et de restructuration prédatrice.....	461
5.1. - Les trajectoires de sortie des ex-Vinalcools	461
5.2. - Les unités en restructuration passive.....	461
5.3. - Les unités en restructuration prédatrice.....	462
6. - Conclusions du chapitre IX	464
6.1.- La diversité des trajectoires de restructuration	464
6.2. - Les déterminants des trajectoires de restructurations : gouvernance, nature du capital financier et humain	466
CONCLUSIONS GENERALES.....	469
BIBLIOGRAPHIE	485
ANNEXES	521
LISTE DES ANNEXES.....	523

BIBLIOGRAPHIE

- Adam, B., & Schwartz, G. (1992). Privatization: Reflections on the Eastern European Experience. *MOCT-MOST*, 2(3), 17-24.
- Aghion, P., Blanchard, O., & Burgess, R. (1994). The behaviour of state firms in eastern Europe, pre-privatisation. *European Economic Review*, 38, 1327-1349.
- Aghion, P., Blanchard, O., & Carlin, W. (1997). The economics of enterprise restructuring in Central and Eastern Europe. In J. E. Romer (Ed.), *Property relations, incentives and welfare. Proceedings of a conference held in Barcelona, Spain, by the International Economic Association* (pp. 400).
- Alchian, A. A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58, 211-221.
- Alchian, A. A. (1987). Property rights. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave : A Dictionary of Economics* (Vol. 3, pp. 1031-1034). London: MacMillan.
- Alchian, A. A., & Woodward, S. (1988). The Firm is Dead ; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*. *Journal of Economic Literature*, 26(mars), 76.
- Amblard, L. (2006). *Les pratiques contractuelles foncières dans une économie en transition. Le cas du département d'Alba en Roumanie*. Unpublished thèse de doctorat en Agro-économie, ENSAM, Montpellier.
- Amblard, L., & Colin, J.-P. (2006). Dimension organisationnelle et pratiques contractuelles foncières. Les sociétés agricoles en Roumanie. *Economie rurale*, 293(mai-juin), 55-71.
- Amblard, L., & Colin, J.-P. (2009). Reverse tenancy in Romania: Actors' rationales and equity outcomes. *Land Use Policy*, 26(3), 828-836, <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/800/845/845/833/PDF/CF2008-PUB00025752.pdf>.
- Amblard, L., Simon, F., & Colin, J.-P. (2002). The Impact of Institutional Change on Organisational Practices in Romanian Agriculture: the case of Alba, Transylvania. *East-West Journal of Economics and Business*, 5(1), 89-107, <http://www.u-picardie.fr/eastwest/fichiers/art115.pdf>.
- Amphoux, B., Cibenel, C., Lacombe, P., & Lifran, R. (1973). Coûts de production et concurrence. Le cas de la viticulture méridionale. *Economie méridionale*(84), 1-12.
- ANCA. (2000). HPD : Dans les limites de la loi de la vigne et du vin. Bucarest 2000. Plaquette de vulgarisation destinée aux animateurs locaux et agriculteurs, *Colloque national du 8 novembre*. Valea Călugăreasca.
- Anderson, R. E., Claessens, S., Djankov, S., & Pohl, G. (1997). Privatization effects in Central and Eastern Europe. *MOCT-MOST*, 7(3), 137-162.
- Andreff, W. (1990). Bilans et essais. Crise, régulation et réforme dans les économies socialistes. *Revue d'économie politique*, 100(1-2), 143-206.
- Andreff, W. (1992). Les contraintes systémiques et les contraintes externes des privatisations. *Revue Internationale de Droit Economique*, 3, 297-334.
- Andreff, W. (1993a). Internal and External Constraints of Privatisation in Eastern Europe. *History of European Ideas*, 17(6), 715-723.
- Andreff, W. (1993b). *La crise des économies socialistes : la rupture d'un système*. Paris.
- Andreff, W. (1995). Le contrôle des entreprises privatisées dans les économies en transition : une approche théorique. *Revue Economique*, 46(3), 763-773.

- Andreff, W. (1996a). Corporate governance of Privatized Entreprises in Transforming Economies : a theoretical approach. *MOCT-MOST*, 6(2), 59-80.
- Andreff, W. (1996b). Un bilan après cinq ans de mutation économique en Europe de l'Est : quelle interprétation ? In *L'ordre capitaliste* (pp. 123-144). Paris: Presses Universitaires de France.
- Andreff, W. (1996c, 19-20 septembre). *Vers une théorie alternative de la transition post-socialiste : facteurs inertiels, effet de sentier, évolutionnisme*. Paper presented at the L'évolutionnisme : fondements, perspectives et réalisations, Paris-Sorbonne - METIS.
- Andreff, W. (1998). Les aspects inertiels de la transition. *Les cahiers de recherche de l'ESSCA*, 5(décembre), 11-90.
- Andreff, W. (1999). Privatisation et gouvernement d'entreprise dans les économies en transition. *Economie Internationale*, 77, 97-129.
- Andreff, W. (2001, 29-30 novembre 2001). *Les stratégies d'investissement des entreprises françaises vis-à-vis des pays en transition*. Paper presented at the 3ème colloque de management international (ESSCA) : les pays en transition ou en intégration, Angers.
- Andreff, W. (2002a). Les gains attendus par les pays d'Europe Centrale et Orientale de l'élargissement de l'Union européenne et de l'entrée dans l'Euro. *Revue d'économie financière, Numéro hors série*, 49-64.
- Andreff, W. (2003a). *La mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*: L'Harmattan.
- Andreff, W. (2003b). Le cinquième élargissement européen marque-t-il la fin de la transition économique postsocialiste ? *Reflets et Perspectives*, XLII(3), 47-60.
- Andreff, W. (2003c). Le gouvernement d'entreprise à l'Est : vers un modèle de contrôle centre-européen ? *Revue d'économie financière*, 72(3), 173-199.
- Andreff, W. (2003d). Twenty Lessons from the Experience of Privatization in Transition Economies. In W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (Eds.), *Privatization and Structural Change in Transition Economies* (pp. 29-59). London (GB): Palgrave.
- Andreff, W. (2004). Would a Second Transition Stage Prolong the Initial Period of Post-socialist Economic Transformation into Market Capitalism? *The European Journal of Comparative Economics*, 1(1), 7-31.
- Andreff, W. (2006a). L'analyse des institutions dans la nouvelle "économie comparative" In W. Andreff (Ed.), *La transition vers le arché et la démocratie. Europe de l'Est, Europe centrale et Afrique du Sud* (pp. 23-48).
- Andreff, W. (2006b). La transition vers le marché et la démocratie. Europe de l'Est, Europe centrale et Afrique du Sud. Paris: L'Harmattan.
- Andreff, W. (2007a). *Economie de la transition. La transformation des économies planifiées en économies de marché*. Paris Editions Bréal, Licence-Master Economie.
- Andreff, W. (2007b). Transition through different corporate governance structures in postsocialist economies. Which convergence? In H. Overbeek, Apeldoorn van & A. Nölke (Eds.), *The Transnational Politics of Corporate Governance Regulation* (pp. 155-176).
- Andreff, W. (2008). Un bilan de la première phase de transition : Quelle deuxième phase pour les nouveaux membres de l'Union européenne ? *Temps, espaces, langages. La Hongrie à la croisée des disciplines. Cahiers d'Etudes Hongroises n°14*, 443-463.
- Andreff, W. (Ed.). (2002b). *Analyses économiques de la transition postsocialiste*. Paris: La Découverte.
- Andreff, W., & Kalyuzhnova, Y. (Eds.). (2003). *Privatization and Structural Change in Transition Economies*. London (GB): Palgrave.
- AREA-group. (1998). *Costs and benefits of EU accession by Romanian agriculture*. Bucharest: Wye college.

- Arena, R. (1991a). Approches théoriques et Economie industrielle. In R. Arena, J. De Bandt, L. Benzoni & P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle. 2ème édition*. Paris: Economica.
- Arena, R. (1991b). Structures industrielles et concentration économique : la naissance de l'économie industrielle à Harvard. In R. Arena, J. De Bandt, L. Benzoni & P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle. 2ème édition*. Paris: Economica.
- Arena, R. (1999). Un changement dans l'orientation de la revue d'économie industrielle. *Revue d'économie industrielle*, 87(1^{er} trimestre), 7-30.
- Arena, R. (2001). A propos de la place de l'organisation et des institutions dans l'analyse économique de Marshall : une interprétation évolutionniste. *Revue d'Economie Industrielle*, 96(3^{ème} trimestre), 103-122.
- Arena, R., De Bandt, J., Benzoni, L., & Romani, P.-M. (Eds.). (1991). *Traité d'économie industrielle. 2ème édition (1ère édition 1988)*. Paris: Economica.
- Audretsch, D. (1993). Industrial policy and international competitiveness. The case of Eastern Europe. In S. Kirsty & S. Hughes (Eds.), *European competitiveness* (pp. 259-290). Cambridge: Univ. Pr.
- Badouin, R. (1971). *Economie rurale*. Paris.
- Bafoil, F., Guyet, R., L'Haridon, L., & Tardy, V. (2003-2004). Profils d'agriculteurs. *Le courrier des pays de l'Est*, 1034(avril), 28-46.
- Bai, C.-E. (1998). Introduction - The soft Budget Constraint and Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 26(1), 9-10.
- Banca nationala romana, & Institutul nationala de statistica. (2010). *Investitiile straine directe in Romania în anul 2009*. Bucuresti: BCR, INS. [http://www.bnr.ro/Investitiile-straine-directe-\(ISD\)-in-Romania-3174.aspx](http://www.bnr.ro/Investitiile-straine-directe-(ISD)-in-Romania-3174.aspx).
- Banse, M., Gorton, M., Hartel, J., Hughes, G., Köckler, J., Möllman, T., et al. (1999). The evolution of competitiveness in hungarian agriculture : from transition to accession. *MOCT-MOST*, 9(3), 307-318.
- Barbet, P., Benzoni, L., & Zarader, R. (1983). *Economie industrielle : mutations de la méthode pour l'approche des mutations* (Contribution au Congrès des Economistes de Langue Française - version remaniée). Paris: Université de Paris XIII, CREI.
- Barciet, J. (2000). L'expérience du Languedoc-Roussillon de lutte contre les hybrides, *Colloque national du 8 novembre* (pp. 9). Valea Călugăreasca.
- Barisitz, S. (2002). Les systèmes bancaires bulgare et roumain. Défis de la transformation. *Le courrier des pays de l'Est*(janvier), 42-58.
- Barre, D. (1998). Dynamique industrielle et stratégie des PME dans l'industrie des viandes (pp. 14): ERFI (Montpellier).
- Barrel, R., & Holland, D. (2000). Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe. *Economics of transition*, 8(2), 477-504.
- Bartoli, P. (1977). *Etude et confrontation de politiques viticoles*. Université de Montpellier I, Montpellier (FRA).
- Bartoli, P., & Boulet, P. (n.d.). *Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire : l'exemple viticole (tomes I, II et annexes)*. INRA/ESR - Institut national de la recherche agronomique/ Station d'économie et de sociologie rurales, Montpellier (FRA).
- Bartoli, P., Boulet, P., Lacombe, P., Laporte, J.-P., Lifran, R., & Montaigne, E. (1987). *L'économie viticole française*. Paris (FRA): INRA/ESR.
- Basle, M., Delorme, R., Lemoigne, J.-L., & Paulré, B. (Eds.). (1999). *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques*. Paris: L'Harmattan.
- Batlagi, B. (2003). Strategia sporirii randamentului de vite altoite. *Hortinform*, 7/131, 48-50.

- Bazin, G. (2007). Politique agricole commune à l'Est. Premiers résultats. *Le courrier des pays de l'Est*, 1063(mai), 11-21.
- Beckmann, V., & Hagedorn, K. (1995). De-collectivisation policies and structural changes of agriculture in eastern Germany. *MOCT-MOST*, 5(4), 133-152.
- Belka, M. (1994). Financial Restructuring of Banks and Enterprises in Poland. *MOCT-MOST*, 4(3), 71-84.
- Benzoni, L. (1991). Industrial organization - Industrial economics, les développements d'une discipline. In R. Arena, J. De Bandt, L. Benzoni & P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle. 2ème édition* (pp. 129-155). Paris: Economica.
- Berglof, E., & Roland, G. (1998). Soft Budget Constraint and Banking in transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 26(1), 18-40.
- Bhaumik, S. K., & Estrin, S. (2007). How transition paths differ: Enterprise performance in Russia and China. *Journal of Development Economics*, 82, 374-392.
- Biba, G. (2001). *Restructuration économique et comportement des ménages agricoles en Albanie (1990-2000). Contribution à l'analyse socio-économique et institutionnelle des économies en transition*. Unpublished Thèse de doctorat, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier, Montpellier (FRA).
- Bilsen, V., & Konings, J. (1998). Job Creation, Job Destruction, and Growth of Newly Established, Privatized, and State-Owned Enterprises in Transition Economies : Survey Evidence from Bulgaria, Hungary and Romania. *Journal of Comparative Economics*, 26(3), 429-445.
- Birner, R., & Resnick, D. (2010). The Political Economy of Policies for Smallholder Agriculture. *World Development*, 38(10), 1442-1452.
- Bizet, J., Emorine, J.-P., Bourzai, B., & Herviaux, O. (2010). *Redonner du sens à la PAC* (Rapport d'information No. 102). Paris: Sénat français, Commission des affaires européennes et de la commission de l'économie. http://www.senat.fr/rap/r10-102/r10-102_mono.html#toc124.
- Bjornskov, C., & Potrafke, N. (2011). Politics and privatization in Central and Eastern Europe. A panel data analysis. *Economics of transition*, 19(2), 201-230.
- Blaha, J., & Borzeda, A. (1999). L'industrie des boissons alcoolisées en Europe centrale et orientale. *Le courrier des pays de l'Est*, 441(juillet), 26-46.
- Blanchard, O. (1993a). On the dynamics of transition and restructuring. *Economics of transition*, 1(2), 273-274.
- Blanchard, O. (1993b). Round Table on Restructuring - On the dynamics of transition and restructuring. *Economics of transition*, 1(2), 273-274.
- Blanchard, O. (1997). *The Economics of post-communist transition*. Oxford: Clarendon press.
- Blanchard, O. (1999). Mea-Culpa. Dans le feu de l'action... *Courrier de la planète*, 52(IV), 41-42.
- Blanchard, O. (2000). Commentaires sur "Economies en transition : bilan des dix premières années" de John Flemming. *Revue d'Economie du Développement (sélection des actes conférence ABCDE, Paris, 21-23 juin 1999)*, 1-2, 71-94.
- Blanchard, O., Froot, K., & Sachs, J. (Eds.). (1994a). *The Transition in Eastern Europe - Country studies* (Vol. 2). Chicago, London: Chicago University Press.
- Blanchard, O., Froot, K., & Sachs, J. (Eds.). (1994b). *The Transition in Eastern Europe - restructuring* (Vol. 2). Chicago, London: Chicago University Press.
- Blangiewicz, M., & Charemza, W. W. (1995). Evolutionary Reform and Policy Issues: A Structural VAR Approach. In K. Z. Poznanski (Ed.), *The evolutionnay Transition to Capitalism* (pp. 57-75). Boulder, Colorado: Westview Press.
- Blotnicki, L. (1993). Restructuration agraire en Europe centrale et orientale. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 1993(2), 87-100.

- Bojnec, S. (1999). Privatisation, restructuring and management in slovene entreprises. *Comparative Economic Studies*, *XLI*(4), 71-102.
- Bomsel, O. (1992). *Le Processus de capitalisation en ex-RDA* (Cahier de recherche 93-C-1). Paris: CERNA (Centre d'économie industrielle, Ecole Nationale Supérieure des Mines).
- Bomsel, O. (1995). Enjeux industriels du post-socialisme. Capitalisation et entreprisation. *Revue d'Economie Industrielle*, *46*(31-46).
- Bonin, J. P., & Abel, I. (1998). Will restructuring hungarian companies innovate ? An investigation based on Joseph Berliner's analysis of innovation in Soviet Industry. *Comparative Economic Studies*, *XXX*(2), 53-74.
- Boubals, D. (1989). Correspondance. *Progrès Agricole et Viticole*, *106*(15-16), 31.
- Boudier-Bensebaa, F., & Rizopoulos, Y. (1999). Tendances et caractéristiques des investissements directs étrangers dans les pays balkaniques. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, *30*(4), 97-122.
- Boussard, J.-M. (1987). *Economie de l'agriculture*. Paris (FRA): Economica.
- Boussard, J.-M. (1992). *Introduction à l'économie rurale*. Paris: Cujas.
- Boyer, R. (1993). La grande transformation de l'Europe de l'Est : Une lecture régulationniste. In T. Yamada & R. Boyer (Eds.), *La grande transformation du socialisme*. Tokyo: Fujiwara.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (Eds.). (1995). *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte.
- Brabant van, J. M. (1995). Governance, Evolution, and the Transformation of Eastern Europe. In K. Z. Poznanski (Ed.), *The evolutionnary Transition to Capitalism* (pp. 157-182). Boulder, Colorado: Westview Press.
- Brabant van, J. M. (1998a). Integrating the transition economies into the EU framework - an overview. *Comparative Economic Studies*, *XXX*(3), 1-5.
- Brabant van, J. M. (1998b). On the relationship between the east's transition and European integration. *Comparative Economic Studies*, *XXX*(3), 6-37.
- Brada, J. C. (1999). Editors' Introduction. *Eastern European Economics*, *37*(6), 3-4.
- Brada, J. C., Schonfeld, R., & Slay, B. (1995). Role of International Finance Institutions in Central and Eastern Europe. *Journal of Comparative Economics*, *20*, 49-56.
- Brana, S., Maurel, M.-C., & Sgard, J. (1999). Entreprise ajustement and the role of bank credit in Russia : evidence from a 420 firms qualitative survey. *Comparative Economic Studies*, *XLI*(4), 47-69.
- Brezinski, H. (1992). Privatization in East Germany. *MOCT-MOST*, *2*(1), 3-21.
- Brooks, K., & Lerman, Z. (1994). Réforme agricole dans les économies en transition. *Finances et Développement*, *Décembre*, 25-28.
- Brossier, J., & Petit, M. (1977). Pour une typologie des exploitations fondée sur les projets et les situations des agriculteurs. *Economie rurale*, *122*(6), 31-40.
- Brousseau, E. (1995). Contracts as Modular Mechanisms : some Propositions for a study of "Hybrid Forms". *International Journal of Economics of Business*, *2*(3), 409-439.
- Brücker, H. (1995). Selling eastern Germany - on the economic rationale of the Treuhandanstalt's privatisation and restructuring strategy. *MOCT-MOST*, *5*(4), 55-77.
- Buckwell, A. (1997). If... Agricultural economics in a brave liberal world. *European Review of Agricultural Economics*, *24*(3-4), 339-358.
- Bureau, J.-C. (2007). *La politique agricole commune*. Paris (FRA): La Découverte.
- Bureau, J.-C., Butault, J.-C., Hassan, D., Lerouillois, P., & Rousselle, J.-M. (1991). Formation et répartition des gains de productivité dans les agricultures européennes *Cahiers d'économie et de sociologie rurales* *20*, 63-90.

- Capillon, A., & Manichon, H. (1979). Une typologie des trajectoires d'évolution des exploitations agricoles (principes, application au développement agricole régional) (Vol. 3, pp. 1168-1178): *Compte-rendus de l'Académie d'Agriculture de France*.
- Carlin, W., Estrin, S., & Schaffer, M. (2000). Measuring progress in transition and towards EU accession : a comparison of manufacturing firms in Poland, Romania and Spain. *Journal of Common Market Studies*, 38(5), 699-728.
- Carlin, W., Van Reenen, J., & Wolfe, T. (1995). Enterprise restructuring in early transition : the case study evidence from Central and Eastern Europe. *Economics of transition*, 3(4), 427-458.
- Cazacu, S. (2000). Caractéristiques agro-biologiques et technologiques des HPD. Plaquette. In ANCA-Relasin (Ed.), *HPD dans les limites de la loi de la vigne et du vin*. Bucarest.
- Cazacu, S., & Ionescu, E. (2000). Caractéristiques agro-biologiques et technologiques des HPD, *Colloque national du 8 novembre*. Valea Călugăreasca.
- Chalmers, A. F. (1987). *Qu'est-ce que la science ? Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend* (M. Biezunski, Trans.). Paris: La Découverte (original en anglais, 1976 et 1982).
- Chandler, A. D. (1989). *Stratégies et structures de l'entreprise*. Paris: Les éditions de l'organisation (traduction de la version anglaise, 1962).
- Chandler, A. D. (1992a). Organisational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, 6(3), 79-100.
- Chandler, A. D. (1992b). What is a firm? A historical perspective. *European Economic Review*, 36, 483-944.
- Chantre, E., & Bazin, G. (2008). La petite paysannerie d'une zone de montagne polonaise (les Pieniny) face à la politique agricole commune. In coll. (Ed.), *L'agriculture française et l'agriculture polonaise dans l'Europe de 2007: expériences partagées et intérêts communs ? Actes du séminaire franco-polonais des 5 et 6 octobre 2007* (pp. 110-139). Paris: Centre Scientifique de l'Académie Polonaise des Sciences (PAN).
- Charpentier, J., & Leveder, E. (2001a). *Etude des systèmes agraires de la région collinaire de Panciu (Roumanie)*. Unpublished Mémoire de fin d'études Institut national agronomique Paris-Grignon, Paris.
- Charpentier, J., & Leveder, E. (2001b). *Etude des systèmes de production dans la zone de Panciu en Roumanie. Synthèse des données concernant la vigne et le vin*. . Unpublished Mémoire de fin d'études (version intermédiaire), Institut national agronomique Paris-Grignon, Paris.
- Charreaux, G. (1997a). *Le gouvernement des entreprises. Théories et faits*. Paris: Economica.
- Charreaux, G. (1997b). Vers une théorie du gouvernement des entreprises. In G. Charreaux (Ed.), *Le gouvernement des entreprises. Théories et faits* (pp. 421-470). Paris: Economica.
- Charreaux, G. (1999). La théorie positive de l'agence : lecture et relectures... In G. Koenig (Ed.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle* (pp. 61-141). Paris: Economica.
- Chavance, B. (1991). Rigidité et flexibilité systémiques : l'expérience des réformes dans les économies socialistes. In R. Boyer, B. Chavance & O. Godard (Eds.), *Les figures de l'irréversibilité en économie* (pp. 357-372). Paris: Editions de l'école des Hautes études en sciences sociales.
- Chavance, B. (1994). *La fin des systèmes socialistes*. Paris: L'Harmattan.
- Chavance, B., & Magnin, E. (1995). The emergence of various path-dependent mixed economies in post-socialist Central Europe. *Emergo : Journal of Transforming Economies and Societies*, 2(4).

- Chavance, B., & Magnin, E. (1997). Emergence of path-dependent mixed economies in Central Europe. In E. Elgar (Ed.), *Beyond Market and Hierarchy. Interactive Governance and Social Complexity* (pp. 196-232). Cheltenham.
- Chevalier, J.-M. (1989). Qu'est-ce que l'économie industrielle. *Les Cahiers Français*, 243(octobre-décembre), 9.
- Chevalier, J.-M. (1990). Chapitre 42 : Industrie. In X. Greffe, J. Mairesse & J.-L. Reiffers (Eds.), *Encyclopédie économique* (pp. 1535-1560). Paris: Economica.
- Chevalier, J.-M. (1995). *L'économie industrielle des stratégies d'entreprises*. Paris: Montchrestien.
- Chvojka, P. (1999). Financing Enterprise Restructuring. In M. Myant (Ed.), *Industrial Competitiveness in East-Central Europe* (pp.? cf site Dauphine). Cheltenham, UK - Northampton, MA, USA.
- Ciolos-Villemin, V. (2001a). *Les Hybrides Interspécifiques en Roumanie dans la perspective de l'adhésion à l'Union européenne* (Rapport destiné à l'ONIVINS). Montpellier: Institut de coopération avec l'Europe orientale (ICEO).
- Ciolos-Villemin, V. (2001b). *Menaces et Opportunités représentée par la Roumanie dans le secteur vitivinicole. Rapport destiné à l'ONIVINS*. Montpellier: Institut de coopération avec l'Europe orientale (ICEO).
- Ciolos-Villemin, V. (2003a). *Le commerce extérieur vitivinicole de la Roumanie* (Rapport destiné à l'ONIVINS). Montpellier: Institut de coopération avec l'Europe orientale (ICEO).
- Ciolos-Villemin, V. (2003b, 19 et 20 juin). *Trajectoires de restructuration industrielle en économie de transition : le cas de l'industrie vitivinicole en Roumanie*. Paper presented at the Journées européennes des thèses, Montpellier (FRA).
- Ciolos-Villemin, V. (2004). *Le secteur vitivinicole en Roumanie* (Rapport destiné à l'ONIVINS). Montpellier: Institut de coopération avec l'Europe orientale (ICEO).
- Ciolos-Villemin, V. (2006, 15-17 novembre). *De l'ingénieur socialiste au manager capitaliste : une interprétation évolutionniste de l'entreprise en économie de transition*. Paper presented at the Colloque du Xème anniversaire de l'IFAG, Bilan et perspectives des sciences de gestion dans la région d'Europe centrale et orientale au niveau de la recherche et de l'enseignement, Sofia (BU).
- Ciolos-Villemin, V., & Montaigne, E. (2003, 17-18 avril). *La nature de la firme en économie de transition : artefact temporel ou réalité ?* Paper presented at the Economie de la firme : quelles nouveautés ?, IREGÉ, Annecy.
- Clark, N., & Juma, C. (1988). Evolutionary theories in economic thoughts. In G. Dosi & al. (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 197-218). London Publishers: Printer.
- Coase, R. H. (1987). La nature de la firme. *Revue française d'économie*, 133-163.
- coll. (1999). 1989-1999 : à l'Est, quoi de nouveau ? (numéro spécial). *Problèmes économiques*(2638-2639).
- Coll. (2003-2004). Agricultures à l'Est. Avant-propos. *Le courrier des pays de l'Est*, 1034, 3-3.
- Commission européenne. (1995a). *Agricultural Situations and Prospects in the Central and Eastern European Countries* (Working paper). Bruxelles: General Directorate for Agriculture.
- Commission européenne. (1995b). *Etude sur différentes stratégies pouvant être suivies pour développer les relations entre l'Union européenne et les pays associés dans le domaine de l'agriculture, dans la perspective de l'adhésion future de ces pays* (Document de stratégie agricole). Bruxelles.

- Commission européenne. (1997a). *The effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe. Volume II de l'agenda 2000*. Brussels: Commission européenne.
- Commission européenne. (1997b). *Pour une Union plus forte et plus large. Volume I de l'agenda 2000, COM(1997)2000*. Bruxelles.
- Commission européenne. (1997c). *Sommaires et conclusions des Avis de la Commission concernant la demande d'adhésion à l'Union Européenne présentée par les pays candidats. Volume III de l'agenda 2000, De COM(97)2001 final à COM(97)2010 final*. Bruxelles: Commission européenne.
- Commission européenne. (1998a). *Agricultural Situations and Prospects in the Central and Eastern European Countries. Romania* (Working paper). Brussels: General Directorate for Agriculture.
- Commission européenne. (1998b). *Rapports réguliers de la Commission sur les progrès réalisés par chacun des pays candidats sur la voie de l'adhésion. De COM(1998)701 final à COM(1998)709 final*. Bruxelles.
- Commission européenne. (1999). *Rapports réguliers de la Commission sur les progrès réalisés par chacun des pays candidats sur la voie de l'adhésion. COM(1999)510 final*. Bruxelles.
- Commission européenne. (2000). *Regular report on Romania's progress towards accession. COM(2000)710 final*. Brussels: European Commission.
- Commission européenne. (2001). *Regular report on Romania's progress towards accession. COM(2001) 700 final - SEC(2001) 1753*. Brussels: European Commission.
- Commission européenne. (2002a). *Agricultural Situation in the Candidate Countries. Country Report Romania*. Brussels: General Directorate for Agriculture.
- Commission européenne. (2002b). *L'élargissement et l'agriculture : l'intégration réussie des nouveaux Etats membres dans la PAC. SEC(2002)95 final*. Bruxelles.
- Commission européenne. (2002c). *Regular report on Romania's progress towards accession. COM(2002) 700 final - SEC(2002) 1409*. Brussels: European Commission.
- Commission européenne. (2003). *Regular report on Romania's progress towards accession. COM(2003) 676 final - SEC(2003) 1211*. Brussels: European Commission.
- Commission européenne. (2004). *Regular report on Romania's progress towards accession. COM(2004) 657 final - SEC(2004) 1200*. Brussels: European Commission.
- Commission européenne. (2005). *Rapport global de suivi de la Commission COM(2005) 534 final - SEC(2005)1354*. Bruxelles: Commission européenne.
- Commission européenne. (2006a). *Rapport de suivi (mai) sur le degré de préparation à l'adhésion à l'UE de la Bulgarie et de la Roumanie. COM(2006) 214 final - SEC(2006) 596*. Bruxelles.
- Commission européenne. (2006b). *Rapport de suivi (septembre) sur le degré de préparation à l'adhésion à l'UE de la Bulgarie et de la Roumanie. COM(2006) 549 final*. Bruxelles.
- Commission européenne. (2010). *La PAC à l'horizon 2020: Alimentation, ressources naturelles et territoire - relever les défis de l'avenir. Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et au Comité des régions. COM(2010) 672 final*. Bruxelles: Commission européenne. Site web : http://www.terre-net.fr/ulf/data/union-europeenne/pac-2020-communication-commission-europeenne_fr-18novembre2010.PDF.
- Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *American Economic Review*, 21(3, décembre), 648-657.
- Constantinescu, G. (1958). *Raionarea viticulturii* (metode, rapoarte, memorii, seria noua nr.24). Bucarest: Editura academiei republicii populare române (I.C.A.R Institutul de cercetare agronomice).

- Coriat, B., & Weinstein, O. (1995a). Apprentissages, routines et compétences : la firme évolutionniste. Chapitre 4. In *Les nouvelles théories de l'entreprise* (pp. 109-144). Paris: Librairie Générale Française.
- Coriat, B., & Weinstein, O. (1995b). Droits de propriété et relation d'agence, la Nouvelle Orthodoxie Néoclassique. Chapitre 3. In *Les nouvelles théories de l'entreprise* (pp. 77-107). Paris: Librairie Générale Française.
- Coriat, B., & Weinstein, O. (1995c). Entre micro et macroéconomie. La firme dans la théorie de la régulation. In *Les nouvelles théories de l'entreprise* (pp. 167-188). Paris: Librairie Générale Française.
- Coriat, B., & Weinstein, O. (Eds.). (1995d). *Les nouvelles théories de l'entreprise*. Paris.
- Coricelli, F., & Djankov, S. (2001). Hardened Budgets and Enterprise Restructuring : Theory and an Application to Romania. *Journal of Comparative Economics*, 29, 749-763.
- Cotea, V. D., Barbu, N., Grigorescu, C., & Cotea, V. V. (2000). *Podgoriile si vinurile României*. Bucuresti: Ed. Academiei Române.
- Couderc, J.-P., Hannin, H., d'Hauteville, F., & Montaigne, E. (Eds.). (2007). *Bacchus 2008 : enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris: Dunod.
- Couret, A. (1987). La théorie des droits de propriété. In G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig & B. Montmorillon de (Eds.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise* (pp. 59-78). Paris: Economica.
- Csaki, C., & Lerman, Z. (1997). Land reform and farm restructuring in East Central Europe and CIS in the 1990s : Expectations and achievements after the first five years. *European Review of Agricultural economics*, 23(3/4), 428-452.
- Cuddy, M., & Lijun, Q. (2007). The rural economy in China and Russia – what is different? Is there a lesson for Russia? *Economic Change and Restructuring*, 40(1-2), 157-187.
- Czaban, L., & Whitley, R. (2000). Incremental organizational change in a transforming society: managing turbulence in Hungary in the 1990s. *Journal of Management Studies*, 37(3), 371-393.
- d'Hauteville, F., Couderc, J.-P., Hannin, H., & Montaigne, E. (Eds.). (2005). *Bacchus 2005 : enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris: Dunod.
- D'Souza, G., & Ikerd, J. (1996). Small Farms and Sustainable Development: Is Small More Sustainable? *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 28(1), 73-83.
- Dachin, A. (2008). Rural Development - A Basic Condition for Narrowing Regional Disparities in Romania. *Romanian Journal of Regional Science*, 2(2, winter), 106-117.
- Darrot, C. (2008). *Les paysans polonais à l'épreuve de la PAC, une analyse multi-disciplinaire d'un référentiel professionnel pour un dialogue de normes*. Unpublished Thèse de doctorat, Agrocampus Ouest.
- Darrot, C., & Mouchet, C. (2005). La paysannerie polonaise peut-elle être moderne et durable ? *Ecologie et politique*, 31, 75-89.
- Davidova, S., Fredriksson, L., & Bailey, A. (2009). Subsistence and semi-subsistence farming in selected EU new member states. *Agricultural Economics*, 40(supplement), 733-744.
- Davidova, S., Fredriksson, L., Gorton, M., Mishev, P., & Petrovici, D. A. (2009). Comparative analysis of the contribution of subsistence production to household incomes in five EU New Member States: Lessons learnt. In G. Buchenrieder & J. Möllers (Eds.), *Structural Change in Europe's Rural Regions - Farm Livelihoods Between Subsistence Orientation, Modernization and Non-farm Diversification* (Vol. 49, pp. 43-68): IAMO Studies Series (IAAE Mini-symposium).
- Davis, J. R. (1997). Agricultural reform during transition : a synopsis of recent developments and prospects. *MOCT-MOST*, 7(4), 55-79.
- Davis, J. R., & Gaburici, A. (1998). *The economic activity of private farms in Romania during transition : just how competitive are they ?* Edinburgh: CERT.

- De Bandt, J. (1986). Economie industrielle. L'économie industrielle en France : les transformations rapides d'une discipline. In G. Duru (Ed.), *La recherche en sciences économiques et en gestion* (pp. 96-113). Paris: Editions du CNRS.
- De Bandt, J. (1990). Economie industrielle : un programme de recherche ouvert. *Revue d'économie industrielle*, 52(2^e trimestre), 1-22.
- De La Serre, F. (1998). L'Union européenne et l'élargissement aux Pays d'Europe centrale et orientale. *Regards sur l'actualité. La documentation française*, 248(décembre), 3-21. <http://www.ceri-sciences-po.org>.
- Deffains, B. (1993). A la recherche de la firme post-communiste : droits de propriété et débureaucratization. *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 2(juin), 47-66.
- Deining, K. (1995). Collective agricultural production : a solution for transition economies ? *World development*, 23(8), 1317-1334.
- Dejeu, L. (2003). Situatia din viticultura si vinificatie. In M. Oslobeanu (Ed.), *Horticultura României de-a lungul timpului - perioada de la inceputuri si până la reîntregirea tarii - 1918 (histoire des cultures spécialisées en Roumanie, des débuts jusqu'à la réunification du pays de 1918)* (Vol. I, pp. 127-156). Bucuresti (Ro): Editura Academiei române.
- Dejeu, L. (2004). Paper presented at the Zilele horticulturii bucurestene (les journées de l'horticulture), Bucarest : USAMVB.
- Dejeu, L. (2008a). Situatia din viticultura si vinificatie. In M. Oslobeanu & N. Stefan (Eds.), *Horticultura României de-a lungul timpului - perioada dintre anii 1945-1989 (histoire des cultures spécialisées en Roumanie, 1945-1989)* (Vol. III). Bucuresti (Ro): Editura Academiei române.
- Dejeu, L. (2008b). Situatia din viticultura si vinificatie. In M. Oslobeanu & N. Stefan (Eds.), *Horticultura României de-a lungul timpului - perioada dintre cele doua razboaie mondiale 1918-1945 (histoire des cultures spécialisées en Roumanie, entre les deux guerres 1918-1945)* (Vol. II). Bucuresti (Ro): Editura Academiei române.
- Dejeu, L., & Târdea, C. (1995). *Viticultura*. Bucuresti: Editura didactica si pedagogica R.A. Bucuresti.
- Demetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review*, 57, 347-359.
- Djankov, S. (1999a). The Enterprise Isolation Program in Romania. *Journal of Comparative Economics*, 27, 281-293.
- Djankov, S. (1999b). The restructuring of insider-dominated firms. A comparative analysis. *Economics of transition*, 7(2), 467-479.
- Djankov, S., & Murrell, P. (2000). *Enterprise Restructuring in Transition : A Quantitative Survey*: University of Maryland - World bank.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technical trajectories : a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *research policy*, 11, 147-162.
- Dosi, G. (1984). *Technical Change and Industrial Transformation*. New York: St Martin's Press.
- Dosi, G. (1988a). The nature of innovative process. In G. Dosi, C. Freeman, R. R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 221-238). London, New York: Pinter Publishers.
- Dosi, G. (1988b). Sources, procedures, and microeconomics effects of innovation (trad. E. Montaigne). *Journal of Economic Literature*, 26, 1126-1171.
- Dosi, G. (1991a). Perspectives on Evolutionary Theory. *Science and Public Policy*, 18(december), 353-361.

- Dosi, G. (1991b). Some thoughts on the promises, challenges and dangers of an "evolutionary perspective" in economics. *Journal of Evolutionary Economics*, 1, 5-7.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., & Soete, L. (Eds.). (1988). *Technical Change Economic Theory*. London, New York: Pinter Publishers.
- Dosi, G., & Metcalfe, J. C. (1991). Approches de l'irréversibilité en théorie économique. In R. Boyer, B. Chavance & O. Godard (Eds.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*. (pp. 37-68). Paris: Editions de l'école des Hautes études en sciences sociales.
- Dosi, G., & Nelson, R. (1994). An introduction to evolutionary theories in economics. *Journal of Evolutionary Economics*, 4, 153-172.
- Dosi, G., & Orsenigo, L. (1988). Coordination and transformation : an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments. In G. Dosi, C. Freeman, R. R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 13-37). London, New York: Pinter Publishers.
- Dosi, G., Teece, D. J., & Winter, S. G. (1990). Les frontières des entreprises : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise. *Revue d'Economie Industrielle*, 51 (1^{er} trimestre), 238-254.
- Dowla, A., & Barua, D. (2008). *Les pauvres remboursent toujours : le microcrédit à la Grameen Bank*. GAP YVES MICHEL.
- Drakulevski, L. (1999). Managerial style in transition economies. *Eastern European Economics*, 37(6), 26-34.
- Duboz, M.-L. (2007). Bulgarie, Roumanie. Interrogations sur leur adhésion à l'Union européenne. *Le courrier des pays de l'Est*, 1063(septembre-octobre), 34-42.
- Duchêne, G., & Rusin, P. (2002). Le rôle des Micro-entreprises dans la transition polonaise In W. Andreff (Ed.), *Analyses économiques de la transition post-socialiste* (pp. 19-59). Paris: La Découverte, collection Recherches.
- Duchêne, G., & Rusin, P. (2003). New Private Sector Growth - A Tale of Two Economies in Transition: Poland and Romania. In W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (Eds.), *Privatization and Structural Change in Transition Economies* (pp. 139-157). London (GB): Palgrave.
- Dufumier, M. (1986). *Les politiques agraires*. Paris: PUF, collection "Que sais-je" n°1472.
- Dufumier, M. (1996). *Les projets de développement agricole : manuel d'expertise (préface de René Dumont)*. Paris (FRA): Karthala.
- Dufumier, M. (2004). *Agricultures et paysanneries des tiers mondes*. Paris (FRA): Karthala.
- Dufumier, M., & Bergeret, P. (2002). Analyser la diversité des exploitations agricoles. In *Mémento de l'agronome* (pp. 321-344): CIRAD - GRET, Ministère des Affaires étrangères.
- Duma, V., Molnar, M., Panduru, F., & Verger, D. (2005). Roumanie : une agriculture de survie, après l'industrialisation forcée. *Economie et statistique*, 383-384-385, 193-217.
- Durand, R., & Obadia, J. (1997). *Approches économique et écologique de la survie de populations d'entreprises : le cas des imprimeurs offset à Paris de 1950 à 1985*. Paper presented at the Conférence de l'AIMS, Montréal.
- Durand, R., & Quelin, B. (1997). *Comment envisager l'évolution économique sans concevoir une firme évolutionniste. Contributions de la théorie des ressources à une théorie évolutionniste de la firme*. Paper presented at the Conférence de l'AIMS, Montréal.
- Durand, R., & Quelin, B. (1999). Contribution de la théorie des ressources à une théorie évolutionniste de la firme. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 279-302). Paris: L'Harmattan.

- Dutruc-Rosset, G. (1998). *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1997* (Statistiques, Supplément au "Bulletin de l'O.I.V."). Paris: Office International de la Vigne et du Vin.
- Dutruc-Rosset, G. (1999). *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1998* (Statistiques, Supplément au "Bulletin de l'O.I.V."). Paris: Office International de la Vigne et du Vin.
- Dutruc-Rosset, G. (2000). *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1999* (Statistiques, Supplément au "Bulletin de l'O.I.V."). Paris: Office International de la Vigne et du Vin.
- Dutruc-Rosset, G. (2001). *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 2000* (Statistiques, Supplément au "Bulletin de l'O.I.V."). Paris: Office International de la Vigne et du Vin.
- Dutruc-Rosset, G. (2002). *Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 2001* (Statistiques, Supplément au "Bulletin de l'O.I.V."). Paris: Office International de la Vigne et du Vin.
- Earle, J. E., & Telegdy, A. (1998). The results of "Mass Privatization" in Romania : A First Empirical Study. *Economics of transition*, 6(2), 313-332.
- Earle, J. E., & Telegdy, A. (2002). Privatization Methods and Productivity Effects in Romanian Industrial Enterprises. *Journal of Comparative Economics*, 30, 657-682.
- Epstein, D., & Tillack, P. (1999). How russian agricultural enterprises are surviving. *Eastern European Economics*, 37(5), 52-92.
- Ericson, R. E. (1998). Restructuring in transition : conception and measurement. *Comparative Economic Studies*, XXXX(2), 103-108.
- Erjavec, E., Gorton, M., Kuhar, A., & Valant, V. (1999). Firm level restructuring in the Slovenian food industry. *Post-Communist Economies*, 11(4), 519-539.
- Estrin, S. (1992). Europe Centrale : privatisation et économie de transition. *Annales des Mines : Gérer et comprendre*(mars), 23-32.
- Estrin, S. (1994). Comments on the Behavior of state firms in eastern Europe, pre-privatization by P. Aghion, O. Blanchard and R. Burgess. *European Economic Review*, 38, 1350-1356.
- Estrin, S. (1998). Privatisation and company restructuring in Central and Eastern Europe: issues and progress. In J.-P. Larçon (Ed.), *Entrepreneurship in economies in transition of Central Europe* (pp. 21-35): Kluwer Academic.
- Estrin, S. (2000). *Corporate governance and privatisation lessons from transition economies* (Discussion paper). London: London Business School, <http://www.london.edu/facultyandresearch/research/docs/dp1.pdf>.
- Estrin, S. (2008). Privatization impacts in transition economies. In S. N. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (Second ed.): Palgrave Macmillan. Consulté le 19 Septembre 2011, http://www.dictionarofeconomics.com/article?id=pde2008_P000342.
- Estrin, S., & Bakanova, M. (2006). Enterprise restructuring in Belarus. In S. Estrin, G. Kolodko & M. Uvalic (Eds.), *Transition and beyond*: Palgrave Macmillan.
- Estrin, S., Bakanova, M., Pelipas, I., & Pukovich, S. (2006). *Enterprise restructuring in Belarus* (Discussion paper n°2148). Bonn: IZA, <http://ftp.iza.org/dp2148.pdf>.
- Estrin, S., Brada, J. C., Gelb, A., & Singh, I. (Eds.). (1995). *Restructuring and privatization in Central and Eastern Europe : Case Studies of Firms in Transition*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Estrin, S., Dimitrov, M., & Richet, X. (1998). State enterprises restructuring in Bulgaria, Albania and Romania. *Economic Analysis*, 1(3), 239-255.

- Estrin, S., Gelb, A., & Singh, I. (1993). Enterprises in Transition - Issues and Methods of Analysis. *Eastern European Economics*(Fall), 3-19.
- Estrin, S., Gelb, A., & Singh, I. (1995). Shocks and Adjustments by Firms in Transition : A Comparative Study. *Journal of comparative economics*, 21, 131-153.
- Estrin, S., Hanousek, J., Kocenda, E., & Svejnar, J. (2009). The effects of privatization and ownership in transition economies. *Journal of Economic Literature*, 47(3), 699-728.
- Estrin, S., Nuti, M., & Uvalic, M. (2000). The impact of investment funds on corporate governance in mass privatisation schemes : Czech republic, Poland and Slovenia. *MOCT-MOST*, 10(1), 1-26.
- Estrin, S., & Richet, X. (1993). Restructuration industrielle et ajustement microéconomique en Pologne. Une approche intersectorielle. *Revue d'Etudes comparatives Est-Ouest*, 2(juin), 67-86.
- Estrin, S., & Rosevear, A. (1999). Enterprise Performance and Corporate Governance in Ukraine. *Journal of Comparative Economics*, 27(3), 442-459.
- Estrin, S., Schaffer, M., & Singh, I. (1993). Enterprise Adjustment in Transition Economies: Czechoslovakia, Hungary and Poland. *MOCT-MOST*, 3(3), 21-51.
- Estrin, S., & Stone, R. (1996). A Taxonomy of Mass privatization. *Transition*, 7(11-12), 8-9.
- Eswaran, M., & Kotwal, A. (1986). Access to capital and agrarian production organisation. *The economic journal*, 96, 482-498.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1994). *Transition report 1994 - Institutions reform*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1995). *Transition report 1995 - Investment and enterprise development*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1996). *Transition report 1996 - Building an infrastructure for transition and promoting savings*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1997). *Transition report 1997 - Enterprise performance and growth*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1998). *Transition report 1998 - Financial sector in transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (1999). *Transition report 1999 - Ten years of transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2000). *Transition report 2000 - Employment, skills and transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2001). *Transition report 2001 - Energy in transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2002). *Transition report 2002 - Agriculture and rural transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2003). *Transition report 2003 - Integration and regional cooperation*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2004). *Transition report 2004 - Infrastructure*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2006). *Transition report 2006 - Finance in transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2007a). *Transition report 2007 - People in transition*. London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2007b). *Transition report update 2007*. London: BERD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2008). *Transition report 2008 - Growth in transition* London: EBRD.

- European Bank for Reconstruction and Development. (2009). *Transition report 2009 - Transition in crisis?* London: EBRD.
- European Bank for Reconstruction and Development. (2010). *Transition report 2010 - Recovery and Reform*. London: EBRD.
- Fahy, J., Hooley, G., Cox, T., Beracs, J., Fonfara, K., & Snoj, B. (2000). The development and impact of marketing capabilities in Central Europe. *Journal of International Business Studies*, 31(1), 63-81.
- Fama, E. F. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy*, 88(21), 288-307.
- Feher. (2009). *Finantarea Agriculturii si Dezvoltarii Rurale. Politici Comunitare* Timisoara (RO): Ed Orizonturi Universitare.
- Fischer, S., & Sahay, R. (2000). Economies en transition : Bilan nuancé. *Finances et Développement*, 37(3), 2-6.
- Flemming, J. S. (2000). Economies en transition : bilan des dix premières années. *Revue d'Economie du Développement (sélection des actes conférence ABCDE , Paris, 21-23 juin 1999)*, 1-2, 71-94.
- Florian, V., Gavrilesco, D., Giurca, D., Rusali, M., & Serbanescu, C. (Eds.). (2002). *Restructuring and transition of agrifood sector and rural areas in Romania*. Bucuresti: Editura Expert.
- Foss, N. J. (1996). Capabilities and the Theory of the Firm. *Revue d'économie industrielle*, 77(3^e trimestre), 7-28.
- Foss, N. J. (2001). The Resource-Based Tangle: Towards a Sustainable Explanation of Competitive Advantage (working paper). Copenhagen: Département of Industrial Economics and Strategy, Copenhagen Business School.
- Fries, S., & Exeter, J. (1998). Le processus de transition postcommuniste - modalités et perspectives. *The quaterly magazine Finance & Development of the International Monetary Fund*, septembre(3).
- Frydman, R., Gray, C., Hessel, M., & Rapaczynski, A. (2000). The limits of discipline. Ownership and hard budget constraints in the transition economies. *Economics of transition*, 8(3), 557-601.
- Furubotn, E., & Pejovich, S. (1972). Property Rights and Economic Theory : a Survey of Recent Litterature. *Journal of Economic Literature*, 10(december), 1137-1162.
- Gabet, C. (1981). Filières : les approfondissements possibles: Commissariat Général du plan.
- Gabriele, A. (1995). Reform of property rights and corporate governance restructuring in Romania. *MOCT-MOST*, 5(3), 1-23.
- Gabrish, H., & Werner, K. (1998). Advantages and drawbacks of EU membership - the structural dimension. *Comparative Economic Studies*, XXXX(3), 79-103.
- Gaponenko, N. (1998). Innovations and innovation policy at the stage of transition to a new technological order. *Problems of Economic transition*, 40(10), 43-58.
- Gatsios, K. (1996). Eastern European Lessons on Economic Restructuring : a synthesis of the Literature. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition: Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 39-53). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Gavrila, V. (2009). *Rapport Vin, analyse rédigée pour la commission agricole présidentielle* (Draft). Bucarest (RO): IEA.
- Gebert, D., Boerner, S., & Agafonov, J. G. (1999). Attitudes towards change initiatives in corporate cultures undergoing transformation. *Eastern European Economics*, 37(6), 5-25.

- Ghib, M.-L. (2007). *Restructuration foncière et sortie de l'agriculture en Roumanie : analyse de la mesure de rente viagère* (Mémoire de recherche, Master 2 EGT, Tapuscrit). Dijon: Université de Bourgogne, ENESAD, ENGREF.
- Ghib, M.-L. (2011). *Transformation des structures agricoles de production en Roumanie : quelles politiques publiques d'accompagnement ?*, Université de Bourgogne, Dijon.
- Ghib, M.-L., & Berriet-Sollicec, M. (2008). Mise en oeuvre de la politique des structures roumaines : une nécessaire définition de l'activité agricole pour un ciblage des mesures, *Journées INRA-SFER* (pp. 27). Lille.
- Ghib, M.-L., & Berriet-Sollicec, M. (2010). Agriculture en Roumanie : définir l'activité pour un ciblage de la politique des structures. *Romanian Journal of European Affairs*, 10(3), 38-55.
- Ghib, M.-L., & Ciolos-Villemin, V. (2009, 9, 10 et 11 décembre). *Quelle politique agricole pour les exploitations de subsistance et semi-subsistance en Roumanie ?* Paper presented at the 3^{èmes} journées de recherches en sciences sociales, Montpellier (FRA).
- Ghib, M. L. (2009). Retraite et agriculture en Roumanie. Une indemnité viagère aux objectifs ambigus. *Economie rurale*, 311(5), 35-48
- Giurca, D., Luca, L., & Hurduzeu, G. (2006). *Scenarios regarding the impact of rural development measures on Romanian agricultural structures after European Union accession. Study n°5*. Bucarest: European Institute of Romania.
- Glais, L. (1992). *Economie industrielle. Les stratégies concurrentielles des firmes*. Paris: Litec.
- Gökgür, N. (1996). Restructuring of Public Enterprises and Privatization. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition : Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 54-77). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Gorton, M., Davidova, S., & Ratinger, T. (2000). The competitiveness of agriculture in Bulgaria and Czech Republic vis-à-vis the European Union (CEEC and EU agricultural competitiveness). *Comparative Economic Studies*, XLII(1), 59-86.
- Government of Romania - Ministry of Agriculture Forest and Rural Development. (2007). *National Strategy Plan for Rural Development 2007-2013*. http://www.maap.ro/pages/dezvoltare_rurala/NATIONAL_STRATEGY_PLAN_march_2007.pdf.
- Gow, H. R., & Swinnen, J. F. M. (1998). Up-and downstream restructuring, foreign direct investment, and hold-up problems in agricultural transition. *European Review of Agricultural economics*, 25(3), 331-350.
- Grellet, S., Hemme, E., Lazuttes, A., Renard, T., Taurines, R., & (sous la direction de Montaigne, E. (2001). *Les hybrides en viticulture* (Working paper). Montpellier: ENSAM.
- Grosfeld, I. (1994a). Le paradoxe de la transformation : argument évolutionniste en faveur des privatisations rapides. *L'autre Europe*, 28-29, 48-63.
- Grosfeld, I. (1994b). O solutie pentru succesul privatizarii (une solution pour le succès de la privatisation). *Studii de Economie Teoretica si Aplicata*, 538.
- Grosfeld, I. (1994c). The Paradox of Transformation: An Evolutionary Case for Rapid Privatization. In H.-J. Wagener (Ed.), *The Political Economy of Transformation*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Grosfeld, I. (1995). Triggering Evolution: The Case of Breakthrough in Privatization. In K. Z. Poznanski (Ed.), *The Evolutionary Transition to Capitalism* (pp. 211-228). Boulder, Colorado: Westview Press.
- Grosfeld, I., & Nivet, J.-F. (1992). Les enjeux de la privatisation. In G. Mink & J.-C. Szurek (Eds.), *Cet étrange post-communisme* (pp. 227-241). Paris: La Découverte.

- Grosfeld, I., & Roland, G. (1996). Defensive and strategic restructuring in Central European enterprises. *Emergo: Journal of Transforming Economies and Societies*, 3(4, automne), 31-46.
- Guiraud, D., Louis, O., & Lanteri, M. (2005). Secteur bancaire dans les PECO : un niveau d'intermédiation encore faible. *Revue Elargissement (revue des missions économiques françaises)*, 50(janvier), 1-6, site : http://www.minefe.gouv.fr/fonds_documentaire/notes_bleues/nbb/nbb285/banque_pec_o.pdf.
- Halamska, M. (2008). L'avenir des petites exploitations agricoles et de leurs propriétaires. In coll. (Ed.), *L'agriculture française et l'agriculture polonaise dans l'Europe de 2007: expériences partagées et intérêts communs ? Actes du séminaire franco-polonais des 5 et 6 octobre 2007* (pp. 38-56). Paris: Centre Scientifique de l'Académie Polonaise des Sciences (PAN).
- Hanke, S. H. (1987). Privatization. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (First ed.): Palgrave Macmillan. Consulté le 19 Septembre 2011, http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde1987_X001758.
- Hannin, H., Couderc, J.-P., D'Hauteville, F., & Montaigne, E. (Eds.). (2011). *La vigne et le vin. Mutations économiques en France et dans le monde*. Paris: La Documentation française.
- Hare, P. (1992). Hungary. In I. Jeffries (Ed.), *Industrial Reform in Socialist Countries. From Restructuring to Revolution* (pp. 145-165). Aldershot, Hants, England, Brookfield, Vt., USA: Edward Elgar.
- Hare, P., Estrin, S., & Batt, J. (Eds.). (1999). *Reconstituting the Market. The Political Economy of Microeconomic Transformation*: Harwood academic publishers.
- Havlik, P. (1998). Labour cost competitiveness of Central and Eastern Europe. *MOCT-MOST*, 8(2), 13-33.
- Hazzel, P., Poulton, C., Wiggins, S., & Dorward, A. (2010). The Future of Small Farms: Trajectories and Policy Priorities. *World Development*, 38(10), 1349-1361.
- Heertje, A. (1991a). Creative destruction. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave : a dictionary of economics* (Vol. 3). Londres.
- Heertje, A. (1991b). Schumpeter, Joseph Alois. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave : a dictionary of economics* (Vol. 4, pp. 263-267). Londres.
- Heidhues, F., Davis, J. R., & Schrieder, G. (1998). Agricultural transformation and implications for designing rural financial policies in Romania. *European Review of Agricultural Economics*, 25(3), 351-372.
- Heimerl, D. (2003). Copenhague acte II. Le nouveau défi européen. *Le courrier des pays de l'Est*, 1031(janvier), 8-19.
- Hendrikse, G. W. J. (1998). Screening, competition and the choice of the cooperative as an organisational form. *Journal of Agricultural Economics*, 49(2), 202-217.
- Hind, A. M. (1999). Co-operative life cycle and goals. *Journal of Agricultural Economics*, 50(3), 536-548.
- Hirschler, R. (2000). Ten years transition : recalling the event of a historic decade with World Bank Chief Economist Nicholas Stern. *Transition*, 11(5), 1-4. <http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/augsep00/pages01-04.htm>.
- Hitt, M. A., & Dacin Tina, M. (2000). Partner selection in emerging and developed market contexts : resource-based and organizational learning perspectives. *Academy of Management journal*, 43(3), 449-467.
- Hodgson, G. (1993). *Economics and Evolution. Bringing Life back into Economics*. Ann Arbor (USA): University of Michigan Press.

- Hodgson, G. (1998a). Competence and contract in the theory of the firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 35, 179-201.
- Hodgson, G. (1998b). Evolutionary and Competence-Based Theories of the Firm. *Journal of Economic Studies*, 25(1), 25-56.
- Höhmman, H.-H. (1999). Un nouveau rôle pour l'Etat - Après l'Etat socialiste, l'Etat social. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 46-49.
- Holcblat, N. (1994a). La privatisation en Europe de l'Est : problèmes, méthodes et réalités. *Economie et statistique*, 279-280(9/10), 101-120.
- Holcblat, N. (1994b). Pays de l'Est : vers le marché réellement existant. *Cahiers de sciences humaines*, 30(1-2), 135-153.
- Holcblat, N. (1995). Privatisations : problématique et modalités. *Notes et études documentaires - La documentation française*, 5023(18).
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging countries. *Academy of Management journal*, 43(3), 249-267.
- Houdard, Y. (1977). Dynamique de l'évolution des exploitations agricoles, situations familiales et systèmes de production dans la région de Rambervilliers (1970-1974). *Economie rurale*, 122(41-50).
- Hughes, G. (1998). *The economic advantages of farm size in Central and Eastern Europe* (Working paper N°2/5 of the FAIR project on Agricultural implications of CEEC Accession to UE): Wye College : University of London.
- Hughes, G. (1999). *Total productivity of Emergent Farm Structures in Central and Eastern Europe* (Report of task 2 of the FAIR project on Agricultural implications of CEEC Accession to UE): Wye College : University of London.
- Hulot, J.-C. (2003). Les firmes roumaines. Actionnariat et performance dans la post-privatisation. *Le courrier des pays de l'Est*, 1031(janvier).
- Hume, I. M., & Pinto, B. (1993). La transformation industrielle de la Pologne : mythe et réalité. *Finances et Développement*, 30(juin), 18-20.
- Hunya, G. (1998). Romania 1990-1992 : stop-go transformation. *Communist Economies and Economic Transformation*, 10(2), 241-258.
- Ibrahim, G., & Galt, V. (2002). Bye-bye central planning, hello market hiccups : institutional transition in Romania. *Cambridge Journal of Economics*, 26, 105-118.
- Ickes, B. W. (2008). Output fall - transformational recession. In S. N. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (Second ed.): Palgrave Macmillan. Consulté le 2 décembre 2010, http://www.dictionarofeconomics.com/article?id=pde2008_O000106.
- INS. (2004). *Recensământul general agricol 2002 - Date generale (Recensement général agricole 2002 - données générales)*. Bucarest (RO): Institutul National de Statistica.
- INS. (2007). *Ancheta structurala in agricultura 2007. Caracteristicile principale ale exploatatilor agricole. Date generale (Enquête structurelle agricole 2007. Caractéristiques principales des exploitations agricoles. Données générales)*. Bucarest (RO): Institutul National de Statistica.
- Ioanid, A. (1995). *Strategia viticulturii : objective, cai de stopare a declinului si redresarea productiei vitivinicole, evolutia patrimoniului, a productiei vitivinicola pe termen scurt (anul 2000) si in perspective anului 2010 (stratégie viticole : moyens d'arrêter le déclin et de redresser la production vitivinicole, évolution du patrimoine, de la production vitivinicole à moyen terme - année 2000- et à l'horizon 2010)* (Note de thèse). Bucarest.
- Istvan, A., & Istvan, S. (1995). Financial intermediation and industrial restructuring in Central and Eastern Europe. In M. A. Landesmann & I. Szekeley (Eds.), *Industrial*

- restructuring and trade reorientation in Eastern Europe* (pp. 337-362). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jaconis, S. (1990). Tax Reform in the Soviet Economy. *MOCT-MOST, 1*, 30-42.
- Jacquemin, A., & Rainelli, M. (1984). Filières de la Nation et Filières de l'Entreprise. *Revue Economique, 35*(2), 379-392.
- Jeffries, I. (1992a). Industrial reform in historical perspective. In I. Jeffries (Ed.), *Industrial Reform in Socialist Countries - From restructuring to Revolution* (pp. 1-43). Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.
- Jeffries, I. (Ed.). (1981). *The Industrial Enterprise in Eastern Europe*. New York.
- Jeffries, I. (Ed.). (1992b). *Industrial Reform in Socialist Countries - From restructuring to Revolution*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics, 3*(4).
- Johnson, S. (1994). Private Business in Eastern Europe. In O. J. Blanchard, K. A. Froot & J. D. Sachs (Eds.), *The Transition in Eastern Europe - restructuring* (Vol. 2, pp. 245-291). Chicago, London: Chicago University Press.
- Jones, C. (1999). La situation de la transition en 1999 : vue d'ensemble. *Problèmes économiques. La Documentation française, 2638-2639*(novembre), 2-7.
- Jones, D., Klinedinst, M., & Rock, C. (1998). Productive Efficiency during Transition: Evidence from Bulgarian Panel Data. *Journal of Comparative Economics, 26*, 446-464.
- Jones, D., & Meurs, M. (1991). On Entry in Socialist Economies : Evidence from Bulgaria. *Soviet Studies, 43*(2), 311-327.
- Jones, D., & Miller, J. (Eds.). (1997). *The Bulgarian Economy : Lessons from Reform during Early Transition*. Aldershot - Brookfield, USA - Sydney: Ashgate.
- Jones, D., & Mygind, N. (1999). The Nature and Determinants of Ownership Changes after Privatization : Evidence from Estonia. *Journal of Comparative Economics, 27*, 422-441.
- Jones, D., & Mygind, N. (2001). *Ownership and Productive Efficiency : Evidence from Estonia* (CEEPS No. Working paper 385). Denmark: Center for East European Studies.
- Jones, D., & Mygind, N. (1998). *Ownership Patterns and Dynamics in Privatized Firms in Transitional Economies : Evidence from the Baltics* (CEES Working Paper 15). Frederiksberg : Denmark: Center for East European Studies.
- Jones, D., & Parvulov, S. (1995). Industrial Organization in a Restructuring Socialist Economy : Evidence from Bulgaria. *Empirica, 22*(1), 23-46.
- Jouve, P. (1986). Principes de construction de typologies d'exploitations agricoles suivant différentes situations agraires. *Les cahiers de la Recherche-Développement, 11*(août), 48-56.
- Jouve, P. (1994, 21-25 novembre). *Approche systémique et formation des agronomes*. Paper presented at the Symposium international recherches-système en agriculture et développement rural : communications, Montpellier, France.
- Julien, P.-A., & Marchesnay, M. (1997). *Economie et stratégies industrielles*. Paris: Economica.
- Jullien, B. (1999). Relativiser le statut de la rupture dans la théorie évolutionniste. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 207-228). Paris: L'Harmattan.

- Kamalyan, A. K., Booth, S. A., & Prochin, V. V. (1998). Privatization and transition issues in Russian agriculture. *International Food and Agrobusiness Management Review*, 1(4), 539-554.
- Katkov, V. M. (2001). Restructuring : Improving the Organizational Structure and System for the Distribution of Authority. *Problems of Economic Transition*, 43(10), 15-27.
- Kaufmann, D., Pradhan, S., & Ryterman, R. (1999). World Bank finds new ways to diagnose corruption symptoms. *Transition*, 10(1).
- Khorokhorin, A. (1999). The functional problems of the agro-industrial complex and ways of solving them. *Problems of Economic transition*, 42(2), 44-55.
- Kleiner, G. (2000). The management of corporate enterprises in a transitional economy. *Problems of Economic transition*, 42(10), 50-67.
- Koford, K., & Tschoegl, A. E. (1999). Problems of bank lending in Bulgaria : information asymmetry and institutional learning. *MOCT-MOST*, 9(2), 123-151.
- Koleva, P. (2002, 2-3 décembre). *Changement institutionnel et dialectique entre héritage et création : le cas de la transformation de la structure de propriété dans l'agriculture bulgare*. Paper presented at the Institutionnalisme et évolutionnisme : confrontation autour de perspectives empiriques, Lyon.
- Koleva, P. (2003a, 17 et 18 avril). *Déterminants et modalités de la restructuration des entreprises dans les pays en transition : le cas de la Bulgarie*. Paper presented at the Economie de la firme : quelles nouveautés ?, Annecy.
- Koleva, P. (2003b). Enterprise restructuring in transition economies and its determinants: the case of Bulgaria. *East-West Journal of Economics and Business*, 6(1), 241-262.
- Koleva, P. (2003c). *La transformation du système productif et du système bancaire et financier en Bulgarie (1990-2001). Pour une approche évolutionnaire et institutionnaliste*. Unpublished Thèse de Doctorat ès sciences économiques, sous la direction de Bernard Chavance, Paris 1, ROSES, Paris.
- Koleva, P. (2004). *Système productif et système financier en Bulgarie 1990-2003*. Paris: L'Harmattan.
- Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercueil, J. (2006a). Le cahier des charges théoriques : une analyse économique évolutionnaire des institutions. In P. Koleva, N. Rodet-Kroichvili & J. Vercueil (Eds.), *Nouvelles Europes: Trajectoires et enjeux économiques* (pp. 19-72): UTBM (Pôle éditorial de l'université de technologie de Belfort-Montbéliard). .
- Koleva, P., Rodet-Kroichvili, N., & Vercueil, J. (Eds.). (2006b). *Nouvelles Europes: Trajectoires et enjeux économiques*. Belfort (FRA): UTBM (Pôle éditorial de l'université de technologie de Belfort-Montbéliard). .
- Konings, J. (1997). Firm growth and ownership in transition countries. *Economics Letters*, 55, 413-418.
- Koparanova, M. S. (1998). A Comparative study of Foreign Direct Investment in Bulgaria, the Czech Republic and Slovenia. Danone-Serdika J.S.Co. *Eastern European Economics*, 36(4), 27-39.
- Kornai, J. (1980). *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.
- Kornai, J. (1986). The Soft Budget Constraint. *Kyklos*, 39(1), 3-30.
- Kornai, J. (1994). Transformational recession : the main causes. *Journal of Comparative Economics*, 19(1), 39-63.
- Kornai, J. (1995a). Eliminating the Shortage of Economy. A General Analysis and Examination of the Developments in Hungary - Part 1. *Economics of transition*, 3(1), 13-37.

- Kornai, J. (1995b). Eliminating the Shortage of Economy. A General Analysis and Examination of the Developments in Hungary - Part 2. *Economics of transition*, 3(2), 149-168.
- Kornai, J. (1995c). The Principles of Privatization in Eastern Europe In K. Z. Poznanski (Ed.), *The Evolutionary Transition to Capitalism* (pp. 31-56). Boulder, Colorado: Westview Press.
- Kornai, J. (1998). The Place of the Soft Budget Constraint Syndrome in Economic Theory. *Journal of Comparative Economics*, 26(1), 11-17.
- Kornai, J. (2000a). Le passage à la propriété privée. *Finances et Développement*, 37(3), 12-13.
- Kornai, J. (2000b). *Ten years after The road to a free Economy : the Author's Self-Evaluation*. Paper presented at the World Bank "Annual Bank Conference on Development Economics - ABCD", Washington D.C.
- Kornai, J. (2000c). What the Change of System From Socialism to Capitalism Does and Does not mean. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 27-42.
- Kornai, J. (2003). Ten years After *The Road to a Free Economy*: The Author's Self-evaluation of Privatisation. In W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (Eds.), *Privatization and Structural Change in Transition Economies* (pp. 13-28). London (GB): Palgrave.
- Kornai, J. (Ed.). (1990). *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System - The Example of Hungary*. New York: W.W. Norton.
- Kostov, P., & Lingard, L. (2002). Subsistence farming in transitional economies: lessons from Bulgaria. *Journal of Rural Studies*, 18, 83-94.
- Kostov, P., & Lingard, L. (2004). Subsistence Agriculture in Transition Economies: its Roles and Determinants. *Agricultural Economics* 55(3), 565-579.
- Koulytchizky, S. (1983). Analyse et stratégie de filière : une nouvelle approche en agro-alimentaire. *Revue des études coopératives*, 8(2^e trimestre), 41-51.
- Koulytchizky, S. (1985). Analyse et stratégies de filière, une approche nouvelle en agro-alimentaire, apports, dangers à surmonter. In ADEFI-CREA (Ed.), *Analyse de filière* (pp. 131-141). Paris: Economica.
- Kozminski, A. K. (2008). Anatomy of systemic change polish management in transition. *Communist and Post-Economic Studies*, 41, 263-280.
- Kuznetsova, O., & Kuznetsova, A. (1996). From a Socialist Enterprise to a Capitalist Firm: The Hazards of the Managerial Learning Curve. *Communist Economies and Economic Transformation*, 8(4), 517-528.
- Kydd, J., Pearce, R., & Michael, S. (1996, 29-30 april). *The economic analysis of commodity systems : extending the policy matrix to account for environment effects, transaction costs and the francophone filière tradition*. Paper presented at the ODA/NRSP socio-economics methodology (SEM) Workshop, Overseas Development Institute, London.
- Kydd, J., Pearce, R., & Michael, S. (1997). The economic analysis of commodity systems : extending the policy matrix to account for environment effects, transaction costs. *Agricultural Systems*, 55(2), 323-345.
- Labaronne, D. (1992). La transition de l'économie roumaine vers l'économie de marché : réformes économiques et institutionnelles. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 2-3, 105-136.
- Labaronne, D. (1995). Théorie des choix publics et privatisation en Europe de l'Est, avec une application à la Roumanie. *Revue d'Economie du développement*, 3(55-86).
- Labaronne, D. (1997). Les lenteurs de la privatisation en Roumanie. Une analyse du comportement des acteurs publics. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 1, 101-128.

- Labaronne, D. (1998). Les lenteurs de la privatisation en Europe de l'Est : une conséquence de la stratégie d'enracinement des managers. *Revue d'économie politique*, 108(5), 672-689.
- Labaronne, D. (1999a). Bilan des privatisations dans les pays d'Europe centrale et orientale. *Le courrier des pays de l'Est*, 444(novembre), 3-17.
- Labaronne, D. (1999b). Les privatisations ... qui tardent à s'achever. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 35-38.
- Labaronne, D. (1999c). *Les privatisations à l'Est*. Bayeux: Management société.
- Labaronne, D. (2002a). Les privatisations à l'Est : une question de marchandage politico-économique. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 33(1), 205-226.
- Labaronne, D. (2002b). Privatisation et performances des firmes des économies de l'Est. *Revue économique*, 53(5), 1013-1050.
- Labaronne, D. (2003, 8-15 juin). *Existe-t-il une spécificité institutionnelle dans les économies de l'Est dix ans après leur transition ?* Paper presented at the Relations économiques entre l'Union européenne et les pays européens non-membres, Université de Valahia, Targoviste.
- Labaronne, D., & Ben-Abdelkader, F. (2005, 24 août). *De la gouvernance économique des entreprises à la gouvernance démocratique des Etats : approche comparative des systèmes de gouvernance pays du Maghreb-PECO*. Paper presented at the La société mondialisée : espace de coopération ou de conflit ?, Saint-Pétersbourg.
- Labaronne, D., & Ben-Abdelkader, F. (2007). Privatisation de masse et abus d'une position publique à des fins privées dans les économies de l'Est en transition. Approche théorique et empirique. *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 38 (2, juin), 167-196.
- Labonne, M. (1985). *Sur le concept de filière en économie agro-alimentaire* (communication à la réunion MSA-CEGET des 13-14 juin): INRA.
- Labonne, M. (1995, 10-14 juin). *L'offre agricole segmentée des micro-exploitations : conséquence pour la politique de croissance du secteur*. Paper presented at the Atelier sur la restructuration organisationnelle du système agricole et agro-alimentaire dans les pays d'Europe Centrale et Orientale, Sofia.
- Lacombe, P. (Ed.). (2002). *L'agriculture à la recherche de ses futurs (préface de Jean Glavany)*. Géménos (FRA): Editions de l'aube.
- Laki, M. (1994). Firm Behavior during a long Transitional Recession. *Acta Oeconomica*, 46(3-4), 347-370.
- Landais, E. (1996). Typologie d'exploitations agricoles. Nouvelles questions, nouvelles méthodes. *Economie rurale*, 236(novembre-décembre), 3-15.
- Landais, E., & Deffontaines, J.-P. (1988). Les pratiques des agriculteurs. Point de vue sur un courant nouveau de la recherche agronomique. *Economie rurale*, 109(janvier-mars), 125-158.
- Landesmann, M. A., & Abel, I. (1995). Industrial policy in the transition. In M. A. Landesmann & I. Szekely (Eds.), *Industrial restructuring and trade reorientation in Eastern Europe* (pp. 313-335). Cambridge: Cambridge University Press.
- Landesmann, M. A., & Szekely, I. P. (1995a). Industrial structural change in Central and Eastern European economies. In M. A. Landesmann & I. Szekely (Eds.), *Industrial restructuring and trade reorientation in Eastern Europe* (pp. 25-75). Cambridge: Cambridge University Press.
- Landesmann, M. A., & Szekely, I. P. (Eds.). (1995b). *Industrial restructuring and trade reorientation in Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lapierre, J.-W. (1992). *L'analyse des systèmes - L'application aux sciences sociales*. Paris (FRA).

- Lauret, F. (1983). Sur les études de filières agro-alimentaires. *Economies et sociétés : série développement agro-alimentaire (Cahiers de l'ISMEA)*, 17(mai), 721-740.
- Lauret, F. (1990). De l'utilisation de la notion de filière dans la recherche agro-économique. In *Economie des filières en régions chaudes : formation des prix et échanges agricoles* (pp. 35-36): CIRAD.
- Lauret, F., & Perez, R. (1992). Méso-analyse et économie agro-alimentaire. *Economies et sociétés*, 6, 17.
- Lavigne, M. (1999). *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy* (2 ed.). New York: St Martin Press.
- Lazar, T. (2000). *Evolutia preturilor produselor agricole în comparatie cu evolutia preturilor produselor industriale necesare agriculturii, "foarfecele preturilor" în ultimii zece ani 1990-2000 (Evolution des prix des produits agricoles en comparaison avec les prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture, "le ciseau des prix" au cours de la décennie 1990-2000)*. Bucuresti: Ministerul agriculturii, ANCA.
- Lazaric, N. (1999). Routines et apprentissages dans la théorie évolutionniste. Portée et limite des fondements cognitifs. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 165-187). Paris: L'Harmattan.
- Le Bas, C. (1993). La firme et la nature de l'apprentissage. *Economies et Sociétés. Série Dynamique technologiques et organisation*, 5, 7-24.
- Le Dortz, L. (1999). Enigmes schumpétériennes et dynamique évolutionniste des industries. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 231-257). Paris: L'Harmattan.
- Lecaillon, J. (1988). *Eléments d'économie industrielle*. Paris: Montchrestien.
- Legay, J.-M. (1986). Méthodes et modèles dans l'étude des systèmes complexes. *Les cahiers de la Recherche-Développement*, 11(1-6).
- Lenain, P. (1998). Dix années de transition - rapport d'étape. *The quarterly magazine Finance & Development of the International Monetary Fund*, septembre(3).
- Lerman, Z. (2004). Policies and institutions for commercialization of subsistence farms in transition countries. Personal report. *Journal of Asian Economics*, 15, 461-479.
- Lhomel, E. (1991). Roumanie 1990-1991 : le saut dans le vide. *Le courrier des pays de l'Est*, 359(avril), 74-85.
- Lhomel, E. (1992). La situation économique roumaine en 1991-1992. *Le courrier des pays de l'Est*, 373(octobre), 70-47.
- Lhomel, E. (1995). L'économie roumaine en 1994 : la sortie du tunnel. *Le courrier des pays de l'Est*, 396(janvier-février), 43-47.
- Lhomel, E. (1996). Le tissu industriel roumain. *Le courrier des pays de l'Est*, 407(mars), 27-36.
- Lhomel, E. (1997). L'économie roumaine en 1996-1997 : renouveau politique et plan de stabilisation. *Le courrier des pays de l'Est*, 419(mai-juin), 54-60.
- Lhomel, E. (2000a). De la chute du Mur aux portes de l'Union européenne. *Notes et études documentaires - La documentation française*, 5108-09(mars), 11-22.
- Lhomel, E. (2000b). Roumanie : les malentendus de la "transition". *Notes et études documentaires*, 5108-09(mars), 279-300.
- Lhomel, E. (2001). Roumanie. Un nouveau départ ? *Le courrier des pays de l'Est*, 1016(juin-juillet), 64-117.
- Lhomel, E. (2002). Roumanie. Des efforts qui appellent récompense. *Europe centrale et orientale 2001-2002*, 1026(juin-juillet).

- Lhomel, E. (2003). Roumanie 2002-2003. Un parcours encourageant mais parfois sinueux. *Le courrier des pays de l'Est*, 1036-1037(juin-juillet), 173-189. <http://www.cairn.info/revue-le-courrier-des-pays-de-l-est-2003-2006-page-2173.htm#citation>.
- Lhomel, E. (2004). Roumanie 2003-2004. Sur la dernière ligne droite ? *Le courrier des pays de l'Est*, 1044(juillet-août), 185-201. <http://www.cairn.info/revue-le-courrier-des-pays-de-l-est-2004-2004-page-2185.htm>.
- Lhomel, E. (2005). Roumanie 2004-2005. Une dynamique épargnée par les jeux politiques. *1050*(4).
- Lhomel, E. (2006). Roumanie 2005-2006. Sur le seuil de l'Union européenne. *Le courrier des pays de l'Est*, 1056(juillet-août), 250-257.
- Lhomel, E. (2007). Roumanie 2006-2007. Bourbier politique et envolée économique. *Le courrier des pays de l'Est*, 1062(avril), 184-196.
- Lhomel, E. (2010). L'intégration de la Roumanie dans l'Union européenne : un premier bilan mitigé. *Questions internationales*, 46(novembre-décembre), 93-102.
- Linotte, D. (1993). Changements structurels et privatisation dans les économies en transition. *Annales de l'économie publique sociale et coopérative*, 64(3), 311-328.
- Lipton, D., & Sachs, J. (1990a). Creating a Market in Eastern Europe : The Case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 75-133.
- Lipton, D., & Sachs, J. (1990b). Privatization in Eastern Europe : The Case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2.
- Lipton, M. (2010). From Policy Aims and Small-farm Characteristics to Farm Science Needs. *World Development*, 38(10), 1399-1412.
- Liuhto, K. (2001). How Much Does Size, Age, or Industry Membership Matter in Transition ? Studying Change in Organizational Performance in Almost 1.000 Post-Soviet Companies. *Problems of Economic transition*, 43(12), 6-49.
- Locatelli, C. (2001). Transition économique et modèles d'organisation industrielle : le cas de l'industrie pétrolière russe. *Revue d'Economie Industrielle*, 96(3^{ème} trimestre), 29-54.
- Lorenzi, J.-H., & Truel, J.-L. (1980-81). Se diversifier par les stratégies de filières. *Harvard l'expansion*(hiver), 98-107.
- Loyat, J. (2003). Fiches techniques - L'élargissement de l'Union européenne aux Pays d'Europe centrale et orientale : un enjeu pour l'agriculture. *Etudes européennes (revue en ligne : <http://www.etudes-europeennes.fr>)*, 2 (juillet), 30 p.
- Loyat, J. (2004). La réforme de la Politique agricole commune dans l'Union européenne élargie. *Etudes européennes (revue en ligne : <http://www.etudes-europeennes.fr>)*, 5 (octobre), 14 p.
- Luca, L. (2002). Naissance et développement de la recherche agronomique : de 1927 à 1970, *Assemblée annuelle de l'I.E.A. 75^{ème} année de l'institutionnalisation de la recherche en économie rurale (Power point)*. Bucarest (RO).
- Luft, C. (1996). Institutional Support to Restructuring : the Treuhandanstalt in Germany. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition : Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 78-84). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Macours, K., & Swinnen, J. F. M. (2008). RuralUrban Poverty Differences in Transition Countries. *World development*, 36(11), 2170-2187.
- Magnin, E. (2006). Transformation post-socialiste et diversité des capitalismes : une question éludée. In P. Koleva, N. Rodet-Kroichvili & J. Vercueil (Eds.), *Nouvelles Europes: Trajectoires et enjeux économiques* (pp. 285-310): UTBM (Pôle éditorial de l'université de technologie de Belfort-Montbéliard). .

- Major, I. (1999a). Company Restructuring after Privatisation in a Comparative Perspective : Lessons from Four Central and East European Countries. In I. Major (Ed.), *Privatization and Economic Performance in Central and Eastern Europe. Lessons to be learnt from Western Europe* (pp. 374-390). Cheltenham, UK - Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Major, I. (1999b). The transforming enterprise : company performance after privatization in Hungary between 1988 and 1997. *Comparative Economic Studies*, *XLI*(2-3), 61-110.
- Major, I. (Ed.). (1999c). *Privatization and Economic Performance in Central and Eastern Europe. Lessons to be learnt from Western Europe*. Cheltenham, UK - Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Mallin, C., & Jelic, R. (2000). Developments in governance in Central and Eastern Europe. *Corporate governance*, *8*(1), 43-51.
- Maricic, A. (1991). Les fondements Marshalliens de l'économie industrielle. In R. Arena, J. De Bandt, L. Benzoni & P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'économie industrielle. 2ème édition* (pp. 13-21). Paris: Economica.
- Mathijs, E. (2000, 2-4 novembre). *Perspectives on Restructuring during Transition*. Paper presented at the KATO Symposium: Understanding Transition of Central and Eastern European Agriculture: Institutional Change and Economic Performance in a Comparative Perspective, Berlin : Allemagne.
- Mathijs, E. (2002). Micro-economic analysis of farm restructuring in Central and Eastern Europe : an overview of major results. *Agricultural Economics*, *48*(5), 189-196.
- Mathijs, E., & Noev, N. (2004). Subsistence Farming in Central and Eastern Europe. Empirical Evidence from Albania, Bulgaria, Hungary, and Romania. *Eastern European Economics*, *42*(6), 72-89.
- Mathijs, E., & Swinnen, J. F. M. (1998). The economics of agriculture decollectivization in East Central Europe and the former Soviet Union. *Economic Development and Cultural Change*, *47*(1), 1-26.
- Mathijs, E., & Swinnen, J. F. M. (2001). Production Organization and Efficiency during Transition: An Empirical Analysis of East German Agriculture. *The Review of Economics and Statistics*, *83*(1), 100-107.
- Mathijs, E., & Vranken, L. (2000, July 30 - August 2). *Farm restructuring and efficiency in transition : evidence from Bulgaria and Hungary*. Paper presented at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Tampa, Florida.
- Mathijs, E., & Vranken, L. (2001). Human capital, gender and organization in transition agriculture: Measuring and explaining the technical efficiency of Bulgarian and Hungarian farms *Post-Communist Economies*, *13*(2), 171-187.
- Mathis, J., & Mazier, J. (1989). Indicateurs de la compétitivité industrielle. *Les Cahiers Français*, *243*(octobre-décembre), 15-19.
- Maurel, M.-C. (2008). Deux visages de l'agriculture polonaise. Vingt ans après. In coll. (Ed.), *L'agriculture française et l'agriculture polonaise dans l'Europe de 2007: expériences partagées et intérêts communs ? Actes du séminaire franco-polonais des 5 et 6 octobre 2007* (pp. 10-24). Paris: Centre Scientifique de l'Académie Polonaise des Sciences (PAN).
- Maurel, M.-C., Halamska, M., & Lamarche, H. (2003). *Le repli paysan. Trajectoires de l'après communisme en Pologne*. Paris: L'Harmattan.
- Mazoyer, M. (1987). Dynamique des systèmes agraires. Rapport de synthèse présenté au Comité des systèmes agraires, Ministère de la Recherche et de la Technologie. Paris.
- Mazoyer, M. (2002). *Histoire des agricultures du monde : du néolithique à la crise contemporaine*: Seuil.

- Meler, M. (1997). Marketing in transition conditions. Exemple of the Republic of Croatia. *Eastern European Economics*, 35(3), 66-74.
- Melnicenکو, T. (1993). Economic Reform in Russia in 1992. *MOCT-MOST*, 3(2), 153-157.
- Menshikov, S. (1994). The role of state enterprises in the transition from command to market economies. *Journal of Evolutionary Economics*, 4, 289-325.
- Mentré, P. (1999). Les privatisations, un processus sans précédent. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 33-35.
- Metcalfe, J. S. (1991). *Evolutionary theories of economic and technological change: present status and future prospects*. Chr (CHE): Harwood.
- Metcalfe, J. S. (1995a). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. In P. Stoneman (Ed.), *Handbook of the economics of innovation and technological change* (pp. 409-512). Oxford (UK): Blackwell.
- Metcalfe, J. S. (1995b). Technology system and technology policy in a evolutionary framework. *Cambridge Journal of Economics*, 19, 25-46. <http://folk.uio.no/ivai/Camb.%20J.%20Econ.-1995-Metcalfe-1925-1946.pdf>.
- Meurs, M., & Spreeuw, D. (1997). Evolution of agrarian institutions in Bulgaria : markets, cooperatives, and private farming, 1991-94. In D. C. Jones & J. Miller (Eds.), *The Bulgarian Economy : Lessons from Reform during Early Transition* (pp. 275-296). Aldershot - Brookfield, USA - Sydney: Ashgate.
- Meyer, K. E. (2000). International production networks and entreprise transformation in central Europe. *Comparative Economic Studies*, XLII(1), 135-150.
- Miclet, G., Sirieix, L., & Thoyer, S. (Eds.). (1998). *Agriculture et alimentation en quête de nouvelles légitimités*. Paris (FRA): Economica.
- Milhau, J., & Montagne, R. (1968). *Economie rurale*. Paris: PUF.
- Ministerul Agriculturii Padurilor si Dezvoltarii Rurale (Ed.). (2004). *Integrarea sectorului vitivinicol românesc în Uniunea Europeana*. Bucuresti.
- Mistral, J. (1980). Filières et compétitivité : enjeux de politique industrielle. *Annales des Mines*(janvier).
- Moati, P. (1995). Méthode d'étude sectorielle - Introduction, les conditions de base (début), *Cahiers de recherche Crédoc n°70* (Vol. 1). Paris: CREDOC.
- Moati, P. (1996). Méthode d'étude sectorielle - les conditions de base (suite), les structures, *Cahiers de recherche Crédoc n°93* (Vol. 2). Paris: CREDOC.
- Moati, P. (1997). Méthode d'étude sectorielle - le régime de concurrence, *Cahiers de recherche Crédoc n°109* (Vol. 3). Paris: CREDOC.
- Moati, P. (1998). Méthode d'étude sectorielle - les stratégies (début), *Cahiers de recherche Crédoc n°118* (Vol. 4). Paris: CREDOC.
- Moati, P. (1999a). Méthode d'étude sectorielle - les stratégies (fin), *Cahiers de recherche Crédoc n°135* (Vol. 5). Paris: CREDOC.
- Moati, P. (1999b). Méthodologie d'analyse de secteur. L'apport de l'approche évolutionniste. In M. Baslé, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 279-302). Paris: L'Harmattan.
- Moati, P. (2000). Evaluer les performances d'un secteur d'activité, *Cahiers de recherche Crédoc n°148*.
- Moati, P. (2001). Les stratégies d'adaptation des entreprises : éléments d'analyse, *Cahiers de recherche Crédoc n°160*.
- Moati, P. (2002). Les obstacles aux stratégies d'adaptation des entreprises, *Cahiers de recherche Crédoc n°175*, <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/CI175.pdf>.

- Moati, P. (2003). Esquisse d'une méthodologie pour la prospective des secteurs. Une approche évolutionniste, *Cahiers de recherche Crédoc n°187*, <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C187.pdf>.
- Monfort, J. (1983). A la recherche des filières de production. In J.-C. Dutailly & J. Monfort (Eds.), *Les filières de production* (pp. 3-12). Paris (FRA): INSEE.
- Montaigne, E. (1991). Les techniques à membranes en oenologie : une approche évolutionniste ?, *Innovation, Changement technique et agro-alimentaire*. Lille.
- Montaigne, E. (1993). L'étude des innovations technologiques : réflexions technologiques In J. Muchnik (Ed.), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales* (pp. 473-496). Paris: L'Harmattan.
- Montaigne, E. (1996). L'étude des innovations technologiques : réflexions méthodologiques. *Economia Agro-alimentare*, 0, 27-54.
- Montaigne, E. (1997a). Crise biologique, différenciation des savoirs et mutation des systèmes technique et de production viticoles. *Revue d'Economie Méridionale*, 180(45), 417-438.
- Montaigne, E. (1997b). Théorie évolutionniste, dynamique technologique et systèmes d'approvisionnement alimentaires (pp. 21): FAO : série Aliments dans les villes.
- Montaigne, E., Couderc, J.-P., Hannin, H., & d'Hauteville, F. (Eds.). (2006). *Bacchus 2006 : enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris: Dunod.
- Montaigne, E., Couderc, J.-P., Hannin, H., & d'Hauteville, F. (Eds.). (2008). *Bacchus 2008 - Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris: Dunod.
- Montigaud, J. C. (1990). Les filières fruits et légumes et la grande distribution : méthodes d'analyse et résultats. In *Economie des filières en régions chaudes : formation des prix et échanges agricoles* (pp. 37-54): CIRAD.
- Montigaud, J. C. (1992). L'analyse des filières agro-alimentaires : méthodes et premiers résultats. *Economies et sociétés : série développement agro-alimentaire, AG n°21*(juin), 59-83.
- Montigaud, J. C. (2002). *Analyse des filières agro-alimentaires : application aux fruits et légumes* (Document de cours - DAA Agro-alimentaire et Agroindustrie de l'ENSAM): ENSAM.
- Montmorillon de, B. (1987). Les apports de l'économie industrielle aux sciences de gestion. In G. Charreaux, A. Couret, P. Joffre, G. Koenig & B. Montmorillon de (Eds.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise* (pp. 129-151). Paris: Economica.
- Morin, F. (1992). Les Techniques de Privatisation. *Revue Internationale de Droit Economique*, 6(3), 359-373.
- Morvan, Y. (1985a). Filière de production. In *Fondements d'économie industrielle (1ère édition)* (pp. 199-231). Paris: Economica.
- Morvan, Y. (1985b). *Fondements d'économie industrielle, 1ère édition*. Paris: Economica.
- Morvan, Y. (1989). Qu'est-ce que l'économie industrielle. *Les Cahiers Français*, 243(octobre-décembre), 7-9.
- Morvan, Y. (1991). Système productif. In *Fondements d'économie industrielle (2ème édition)* (pp. 495-545). Paris: Economica.
- Morvan, Y., & De Bandt, J. (1985). Les restructurations industrielles : les idées et les faits... *Revue d'Economie Industrielle*, 31(1^{er} trimestre), 1-20.
- Motamed-Nejad, R. (1999). Approches de la transition et nature des économies post-socialistes. *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 30(2-3), 11-59.
- Munier, F. (1999). L'entreprise fondée sur les compétences : définitions et axiomatiques. Les apports de l'économie évolutionniste et axiomatique. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 77-94). Paris: L'Harmattan.

- Murrel, P. (1992). Evolutionary and radical approaches to economic reforms. *Economics of planning*, 25(1), 79-95.
- Murrel, P. (2008). Transition and institutions. In S. N. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (Second ed.): Palgrave Macmillan. Consulté le 2 décembre 2010, http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_I000264.
- Nabli, M. (2000). Privatisation et institutions dans les économies en développement et en transition. *Revue d'Economie du Développement*(1-2), 95-106.
- Nabli, M., & Nugent, J. (1989). Collective Action, Institutions and Development. In M. Nabli & J. Nugent (Eds.), *The new Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia* (pp. 81-137). Amsterdam : North-Holland.
- Nellis, J. (1996). So Far So Good ? A privatization Update. *Transition*, 7(11-12), 6-7.
- Nellis, J. (1999a). Faut-il repenser la privatisation dans les économies en transition ? *Finances et Développement*, 36(2), 16-19.
- Nellis, J. (1999b). Time to rethink privatization in transition economies ? *Transition*, 10(1), 4-6.
- Nellis, J. (1999c). Time to Rethink Privatization in Transition Economies ? *The quarterly magazine Finance & Development of the International Monetary Fund*, 36(2), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/1906/nellis.htm>.
- Nellis, J. (2002). The World Bank, Privatization, and Enterprise Reform in Transition Economies - A Retrospective Analysis. *Transition*, 13(1-2), 17-20.
- Nelson, R. R. (1994a). Evolutionary Theorizing about Economic Change. In N. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *Handbook of Economic Sociology* (pp. 108-136). Princeton: Princeton University Press.
- Nelson, R. R. (1994b). The role of Firm Differences in an Evolutionary Theory of Technical Advance. In L. Magnusson (Ed.), *Evolutionary and Neo Schumpeterian Approaches to Economics* (pp. 234-255). Boston: Kluwer.
- Nelson, R. R. (1995). Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change. *Journal of Economic Literature*, XXXIII(mars), 48-90.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1977). In search on a useful theory of innovation. *Research policy*, 7, 36-76.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (USA): Belknap Press of Harvard University Press.
- Nivet, J.-F. (2003). Ownership and the Firm: Some Theoretical Gaps Revealed by Privatization in Transition Economies. In W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (Eds.), *Privatization and Structural Change in Transition Economies* (pp. 93-113). London (GB): Palgrave.
- Noev, N., & Swinnen, J. J. (2004). The Transition of the Wine Industry, Policy and Trade in Eastern Europe and the former Soviet Union. In K. Anderson (Ed.), *The World's wine Markets globalization at work* (pp. 368). London: Edward Elgar.
- Noutcheva, G., & Bechev, D. (2008). The Successful Laggards: Bulgaria and Romania's Accession to the EU. *East European Politics and Societies*, 22(1), 114-144.
- Nowak, M. (2009). *Le microcrédit ou le pari de l'homme*. Paris: Rue de l'échiquier.
- Nowak, M. (2010). *L'espoir économique. De la microfinance à l'entrepreneuriat social : les ferments d'un monde nouveau*: JC Lattès.
- Nsouli, S. M. (1999). A Decade of Transition : An Overview of the Achievements and Challenges. *The quarterly magazine Finance & Development of the International Monetary Fund*, 36(2).
- Nuti, M. (1991). The Pace of Change in Central and Eastern Europe. *MOCT-MOST*, 1(1), 3-8.

- OCDE. (1999). *Stimuler l'entreprise privée dans les économies en transition* (Synthèses de l'OCDE). Paris.
- OCDE. (2000a). *Examen des politiques agricoles. Roumanie* (Les éditions de l'OCDE ed.). Paris.
- OCDE. (2000b). *Politiques agricoles : économies émergentes et pays en transition* (Les éditions de l'OCDE ed.). Paris.
- OCDE. (2011). *Politiques agricoles : suivi et évaluation 2011. Pays de l'OCDE et économies émergentes* (Les éditions de l'OCDE ed.). Paris.
- Olson, M. (1965). *The logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Olson, M. (1987). Collective action. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave : a Dictionary of Economics* (Vol. 2, pp. 474-477). New York: Macmillan.
- Oprea, S. (1995). *Cultura vita de vie*. Cluj-Napoca (RO): E. Dacia.
- Oslobeanu, M., Macici, M., Georgescu, M., & Stoian, V. (1991). *Zonarea Soiurilor de vita de vie in Romania*. Bucuresti: Editura Ceres.
- Oslobeanu, M., Oprean, M., Alexandrescu, I., Georgescu, M., Banita, P., & Jianu, L. (1980). *Viticultura*. Bucuresti: Editura didacticasii pedagogica.
- Ostrom, E. (1988). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory Of Collective Action. *American Political Science Review*, 92(1), 1-32.
- Pailhé, A. (1999). La hausse des inégalités salariales. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 66-68.
- Palpacuer, F. (2000). Competence-based strategies and global production networks : A discussion of current changes and their implications for employment. *Competition and Change: The Journal of Global Business and Political Economy*, 4, 353-400.
- Parlement européen. (2010). *Rapport sur l'avenir de la politique agricole commune apres 2013 (2009/2236(INI))*. Rapporteur: George Lyon: Commission de l'agriculture et du developpement rural du Parlement européen. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A7-2010-0204+0+DOC+PDF+V0//FR&language=FR>.
- Paulré, B. (1997). L'apport de l'évolutionnisme contemporain à l'analyse économique de l'innovation. *Economie appliquée*, L(3), 237-280.
- Paulré, B. (1999). La théorie évolutionniste de la firme comme programme de recherche. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. XI-XLVII). Paris: L'Harmattan.
- Pavitt, K. (1984). Sectorial Patters of Innovation: Towards a Taxonomy and a Theory. *Research policy*, 13(343-373).
- Pavitt, K. (1986). Technology, Innovation and Strategic Management. In J. Gee & H. Thomas (Eds.), *Strategic Management Research: An European Perspective*. New York: Wiley.
- Pelikan, P. (1992). The dynamics of economic systems, or how to transform a failed socialist economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 2(1), 39-63.
- Perevalov, I., Gimadi, I., & Dobrodei, V. (2000). Is Privatization Affecting the Activity of Entreprises ? *Problems of Economic transition*, 42(11), 35-50.
- Perez, R. (1983). Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies. In GRECO-ADEFI (Ed.), *Economie industrielle : problématique et méthodologie* (pp. 69-74). Paris: Economica.
- Pérez, R. (2003). *La gouvernance de l'entreprise*. Paris (FRA): La Découverte.
- Petrovici, D. A., & Gorton, M. (2005). An evaluation of the importance of subsistence food production for assessments of poverty and policy targeting: Evidence from Romania. *Food Policy*, 30, 205–223.

- Pisani, E. (2004). *Un vieil homme et la terre. Neuf milliards d'êtres à nourrir. La nature et les sociétés rurales à sauvegarder*. Paris: Editions du seuil.
- Polanyi, K. (1983). *La Grande Transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps* (M. Angeno & C. Malamoud, Trans.). Paris: Editions Gallimard (1944, version originale : "The Great Transformation").
- Porter, M., E. (1986). *L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*. Paris (FRA).
- Portes, R., & Begg, D. (1993). Enterprise debt and economic transformation. Financial restructuring of the state sector in Central and Eastern Europe. *Economics of transition*, 1(1), 116-117.
- Potel, J.-Y. (2000). La reconstruction d'Etats de droit en Europe centrale et orientale. *Notes et études documentaires*, 5108-09(mars), 37-50.
- Potratz, W., & Widmaier, B. (1996). Industrial transformation in Central and Eastern Europe : is innovation a way to integration ? *MOCT-MOST*, 6(4), 55-70.
- Pouliquen, A. (1991). La restructuration agricole soviétique : accélération politique - récession et blocage économique. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 22(2), 71-84.
- Pouliquen, A. (1993a). Agricultures post-communistes en Europe Centrale : récession, protection, restructuration lente. *Economie rurale*, 214-215(mars-juin), 6-11.
- Pouliquen, A. (1993b). L'agriculture post-communiste en Europe centrale : du choc excédentaire à la récession. In *Economies et Stratégies agricoles : DEMETER 1993* (pp. 76-117). Paris: Armand Colin.
- Pouliquen, A. (1994). L'ordre social soviétique et l'économie administrée : une grille utile pour l'analyse du post-communisme. *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 2, 5-25.
- Pouliquen, A. (1996, 30 octobre). *Dynamiques et compétitivités agro-alimentaires des PECO. Enseignement pour l'élargissement de l'Union européenne*. Paper presented at the Session d'automne. L'ouverture de l'Union européenne aux pays d'Europe centrale et orientale. Aspects macro-économiques, commerciaux et agricoles, SFER, Paris.
- Pouliquen, A. (1997a). Dynamiques et compétitivités agroalimentaires des PECO : implications pour l'élargissement européen *Economie rurale*, 240, 37-47.
- Pouliquen, A. (1997b, 17 juin). *Réflexions prospectives sur la réforme de la PAC et les implications pour l'élargissement de l'UE*. Paper presented at the Polish agricultural and food markets, Varsovie (POL).
- Pouliquen, A. (1998). Agricultural enlargement of the EU under Agenda 2000 : Surplus of farm labour versus surplus of farm products. *Economics of transition*, 6(2), 505-522.
- Pouliquen, A. (1999). Elargissement agricole de l'Union européenne : le suremploi contre les excédents. *Revue d'études comparatives Est-Ouest* 31(1), 233-259
- Pouliquen, A. (2000a). *L'agriculture paysanne roumaine : le tampon social contre la relance globale. Dynamiques des politiques agro-alimentaires dans certains PECO : implications pour l'élargissement européen (2^e rapport d'étape)*. MAP DPEI/BO3E-BREE.
- Pouliquen, A. (2000b). Russie, la nouvelle question agraire. In *Dynamiques des politiques agro-alimentaires dans certains PECO : implications pour l'élargissement européen (2^e rapport d'étape)* (pp. 43-60). Paris: MAP DPEI/BO3E-BREE.
- Pouliquen, A. (2001a). *Compétitivité et revenus agricoles dans les secteurs agro-alimentaires des PECO - Implications avant et après adhésion pour les marchés et les politiques de l'UE*. Bruxelles: Commission européenne.
- Pouliquen, A. (2001b). L'agriculture néo-paysanne roumaine : le tampon social contre la relance globale *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 32(2), 121-153.

- Pouliquen, A. (2001c). Les structures et politiques agricoles des PECO sous fortes contraintes sociales et budgétaires : quelles transition vers l'intégration européenne ? *Notes et études économiques (ministère de l'agriculture)*, 13, 11-50.
- Pouliquen, A. (2002, juin). *Intégration des Pays de l'Est : faut-il redouter l'impact de leurs dynamiques agricoles*. Paper presented at the Cycle "Comprendre les agricultures du monde". D'après les café-débat à Marciac, Communauté de Communes de Bastides & Vallons du Gers et la Mission Agrobiosciences, Marciac.
- Pouliquen, A. (2007). *Dossier pour l'Académie de l'agriculture*: INRA.
- Pouliquen, A. (2008). Europe centrale et orientale : bilan positif, lendemains incertains. *Alternatives internationales, mars*, 34-36.
- Pouliquen, A. (2010). Pays de l'Est, intégration dans l'UE : de la reprise agricole à la crise. *DEMETER 2011- Economie et stratégies agricoles*, 67 pages et 32 tableaux, <http://www.association-iceo.fr/spip09/IMG/pdf/024POULIQUENintro-conclusionpdf.pdf>.
- Pouliquen, A., & Nidenberg, S. (1993). Avant-propos. *Economie rurale*, 214-215(mars-juin), 3-5.
- Poznanski, K. Z. (Ed.). (1995). *The Evolutionary Transition to Capitalism*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Prasnikar, J., Svejnar, J., & Domadenik, P. (2000). Entreprises in the post-privatization period. *Eastern European Economics*, 38(5), 60-92.
- Quelin, B. (1991). La diffusion des innovations : une analyse inter-industrielle (2^{ème} édition). In R. Arena, J. De Bandt, L. Benzoni & P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'Economie Industrielle* (pp. 646-659). Paris: Economica.
- Radosevic, S., & Hotopp, U. (1999). The product structure of central and eastern european trade : the emerging patterns of change and learning. *MOCT-MOST*, 9(2), 171-199.
- Radygin, A. (2000). External mechanisms of corporate management and their specific features in Russia. *Problems of Economic transition*, 42(10), 68-90.
- Raikhmilovic, V. F. (1991). Juridical Forms of Enterprise Organization in URSS. *MOCT-MOST*, 1(1), 101-110.
- Rainelli, M. (1988). Les filières. In *Traité d'économie industrielle* (pp. 233-237). Paris: Economica.
- Rainelli, M. (1989). *Economie industrielle*. Paris: dalloz.
- Rallet, A. (1999). Ombres et lumières de la théorie évolutionniste. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 27-41). Paris: L'Harmattan.
- Râmniceanu, I. (2004). Probleme structurale ale agriculturii românești în perspectiva aderării la Uniunea Europeană (problèmes d'origine structurelle de l'agriculture roumaine dans la perspective de l'adhésion à l'Union européenne). *Cerope, Studiul nr.6*.
- Randall, A. (1978). Property Institutions and Economic Behavior. *Journal of Economic Issues*, 12(1), 1-21.
- Redor, D. (1998). De la planification de la main-d'oeuvre au marché du travail : crises et adaptations. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 29(2).
- Remiche, B. (1992). Conclusions générales. *Revue Internationale de Droit Economique*, 6(3), 455-462.
- Richet, X. (1981). Dynamique de l'entreprise et droits de propriété : vers un "entrepreneurship" socialiste. *Analyse de la S.E.D.E.I.S.*, 8-15.
- Richet, X. (1990). Tous les chemins mènent-ils au marché ? - La transition dans les économies d'Europe centrale et de l'Est. *Les analyses de la SEDEIS (Société d'études et de documentation économiques industrielles et sociales)*, 76(juillet).

- Richet, X. (1991). Au défi d'entreprendre : privatisation, réorganisation industrielle et stratégies d'entreprise. *Economie et Humanisme*, 317, 19-28.
- Richet, X. (1992). Restructurations industrielles et transformations économiques en Europe Centrale et Orientale. *Revue Française d'Economie*, 7(4), 3-29.
- Richet, X. (1993). Restructurations industrielles : sélection naturelle par le marché ou politiques industrielles de marché ? *Problèmes économiques*, 2.332(30 juin), 8-11.
- Richet, X. (1995). Les restructurations industrielles entre le marché et l'Etat : Le cas des Pays d'Europe Centrale et Orientale. *Revue des Presses Universitaires de Perpignan*, vol. *Economie 1994-1995*, 55-71.
- Richet, X. (1999). Comment les théoriciens analysaient-ils la transition en 1990 ? *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 12-16.
- Richet, X. (2000). Firm adjustment and industrial policy in transition economies. *Quarterly Journal of Budapest University of Economic Sciences and Public Administration*, XXII(3), 18-36.
- Rizopoulos, Y. (1999a). Quelle est la spécificité des transitions balkaniques ? *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 30(4), 5-13.
- Rizopoulos, Y. (1999b). Stratégies organisationnelles et réseaux post-socialistes en Russie. *Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest*, 30(2), 283-302.
- Rizopoulos, Y., & Gregoire, C. (1999, 3-4 mai). *Interactions durables et coopération dans un contexte de transformation systémique (document de travail)*. Paper presented at the Colloque coopération industrielle - ADIS.
- Rizopoulos, Y., & Kichou, L. (2000). Une approche organisationnelle du changement institutionnel. *Document de travail*, 19.
- Rizov, M., Gavrilesco, D., Gow, H., & Mathijs, E. (2001). Transition and Enterprise Restructuring : The Development of Individual Farming in Romania. *World development*, 29(7), 1257-1274.
- Rizov, M., & Mathijs, E. (2003). Farm Survival and Growth in Transition Economies: Theory and Empirical Evidence from Hungary. *Post-Communist Economies*, 15(2), 227-242.
- Rodrigo, G. C. (1996). Long-term Perspectives on Economic Reform and Industrial Restructuring. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition : Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 3-38). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Roger, A. (2008). Subversions locales et usages partisans des politiques européennes. L'exemple de la petite viticulture en Roumanie. *Politix. Revue des sciences sociales du politique*, 21(83/2008), 179-202.
- Roland, G. (2008). Soft budget constraint. In S. N. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (Second ed.): Palgrave Macmillan. .
- Rosenberg, N. (1976). *Perspective in technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rozelle, S., & Swinnen, J. F. M. (2004). Success and Failure of Reform: Insights from the Transition of Agriculture. *Journal of Economic Literature*, 42(2), 404-456.
- Rusu, D. (2010). *Management strategic si decizii strategice - studii de cas* (No. 3.0/3.1/G/14195): Proiect FSE "Investeste in oameni" . Disponible sur l'internet : http://www.ccisalaj.ro/proj/Ursu_Dorel_Materiale_suplimentare_solicitate_de_cursant_i_MAI_2010.pdf.
- Rybak, O. (1997). The dynamics of production resources. *Problems of Economic transition*, 40(4), 56-70.
- Sabates-Wheeler, R. (2001). *Adapting to land reform: self- selection, production et the response of subsistence farmers to land restitution in post- socialist Romania. Dissertation for the degree of Doctor of philosophy*. University of Wisconsin, Madison.

- Sachs, J. D. (1991, 25-26 april). *Accelerating Privatization in Eastern Europe*. Paper presented at the World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington DC.
- Sahal, D. (1981). *Patterns of technological innovation*. London: Addison-Wesley.
- Salasan, C., & Fritzsche, J. (2009). The role of farm activities for overcoming rural poverty in Romania. In G. Buchenrieder & J. Möllers (Eds.), *Structural Change in Europe's Rural Regions – Farm Livelihoods Between Subsistence Orientation, Modernization and Non-farm Diversification* (Vol. 49, pp. 23-41): IAMO Studies Series (IAAE Mini-symposium).
- Sander, B. (1995). Foreign investors' activities in the context of east German privatisation : motivations and strategies. *MOCT-MOST*, 5(4), 109-132.
- Sapir, J. (1991). Stabilités et instabilités dans le développement de l'Union soviétique. In R. Boyer, B. Chavance & O. Godard (Eds.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*. (pp. 337-356). Paris: Editions de l'école des Hautes études en sciences sociales.
- Sarris, A., Doucha, T., & Mathijs, E. (1999). Agricultural restructuring in central and eastern Europe: implications for competitiveness and rural development. *European Review of Agricultural economics*, 26(3), 305-329.
- Saviotti, P. P., & Metcalfe, J. C. (1991). Present developments and trends in evolutionary economics. In P. P. Saviotti & J. C. Metcalfe (Eds.), *Evolutionary theories of economic and technological change* (pp. 1-30): Harvard Academic publishers.
- Schaffer, M. (1998). Do Firms in Transition Economies Have Soft Budget Constraints ? A Reconsideration of Concepts and Evidence. *Journal of Comparative Economics*, 26, 80-103.
- Schleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, 52(2), 737-783.
- Schmitt, G. (1991). Why is the agriculture of advanced Western economies still organized by family farms ? Will this continue to be so in the future ? *European Review of Agricultural Economics*, 18, 443-458.
- Schmögnerova, B. (1991). Privatisation in Transition from Central Planning to a Market Economy in Czech-Slovakia. *MOCT-MOST*, 1(3), 29-37.
- Scholtes, P. R. (1996a). Capital Inflows and Technology Transfers in Developing Countries. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition : Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 105-120). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Scholtes, P. R. (1996b). Economic Reforms, Industrial Restructuring and Multi-agent Decision-making. In P. R. Scholtes (Ed.), *Industrial economics for countries in transition : Evidence from Eastern Europe and Asia Pacific* (pp. 85-104). Cheltenham, UK and Lyme, N.H.: Elgar.
- Schwartz, G., & Silva Lopes, P. (1993). Privatisation : attentes, arbitrages et résultats. *Finances et Développement*, 30(juin).
- Scrieci, F. (2000). *Drept agrar si drept funciar*. Bucuresti: Editura Lumina Lex.
- Scrieci, F., & Chercea, X. (1996). *Legislatia în agricultura si in industria alimentara*. Bucuresti: S.C. Wegafor S.R.L.
- Sébillotte, M. (1977). Jachère, système de culture, système de production, méthodologie d'étude in Actes des Journées d'études "Agronomie - Sciences Humaines" (INA de Paris-Grignon, juillet 1976). *Journal d'Agriculture Tropicale et de Botanique Appliquée (JATBA)*. *Travaux d'Ethnobotanique et d'Ethnozoologie Paris* 24(2-3), 241-264.

- Shelanski, H., & Klein, P. (1995). Empirical Research in Transaction Cost Economics : A Review and Assessment. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11(2), 335-361.
- Shepherd, W. G. (1990). Mainstream Industrial Organization and "new" schools. *Revue Economique*, 41(3), 453-480.
- Siebert, H. (1994). Comments on the Behavior of state firms in eastern Europe, pre-privatization by P. Aghion, O. Blanchard and R. Burgess. *European Economic Review*, 38, 1357-1361.
- Simon, H. (1956). Rational choice and the structure of environment. *Psychological Review*, 63(2), 129-138.
- Simon, H. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. In S. J. Latis (Ed.), *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, H. (1979). Rational Decision Making in Business Organisations. *American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Smith, A. H. (1981). The Romanian Industrial Enterprise. In I. Jeffries (Ed.), *The Industrial Enterprise in Eastern Europe* (pp. 63-83). New York: Praeger.
- Smith, A. H. (1992). The Romanian enterprise. In I. Jeffries (Ed.), *Industrial Reform in Socialist Countries. From Restructuring to Revolution* (pp. 201-218). Aldershot, Hants, England, Brookfield, Vt., USA: Edward Elgar.
- Socha, M. W., & Szranderska, U. (1994). Restructuring and Industrial Policy in Poland. *MOCT-MOST*, 4(2), 71-106.
- Soufflet, J. (1994, 19-21 septembre). *Food quality policies, and competition in the food chain : lessons for farmers. The case of the French cattle and beef filiere*. Paper presented at the Food policy and the food chain, La Haye (NDL).
- Soufflet, J. (1995, 10-12 octobre). *La filière et l'analyse de filière. Un outil théorique et pratique pour l'analyse de la coordination verticale dans le secteur agroalimentaire*. Paper presented at the Conférence internationale. La réforme agraire russe et la transition vers l'économie de marché : théorie et pratique., Voronej.
- Spulbar, C. M. (2008). Le système bancaire roumain dans l'Union européenne, *ICELM-3, International Conference on Economics, Law and Management* (pp. 141-151). The Romanian Academy and "Petru Maior" University, Tîrgu Mureş, Romania, site : <http://www.upm.ro/proiecte/EEE/Conferences/papers/S325.pdf>. Editura Universităţii "Petru Maior".
- Stan, S. (2005). *L'agriculture roumaine en mutation. La construction sociale du marché*. Paris: CNRS Editions.
- Stark, D. (1994). *Recombinant Property in East European Capitalism* (document de travail). Paris: IRSES, maison des sciences de l'homme.
- Steinherr, A. (1991). Essential Ingredients for Reforms in Eastern Europe. *MOCT-MOST*, 1(3), 3-27.
- Stiglitz, J. E. (1987). Principal and agent. In J. Eatwell, M. Milgate & N. Newman (Eds.), *The New Palgrave : A Dictionary of Economics* (Vol. 3, pp. 966-972). London: MacMillan.
- Stiglitz, J. E. (1993). Incentives, organizational structures and contractual choice in the reform of socialist agriculture. In A. Braverman, K. Brooks, C. Csaki & M. Csaki (Eds.), *The agricultural transition in Central and Eastern Europe and the Former U.S.S.R.* (pp. 315).
- Stiglitz, J. E. (1994). *Whither socialism ?* Cambridge (Mass) and London: MIT Press.
- Stiglitz, J. E. (1999a). Transition à l'économie de marché. Une leçon d'humilité pour les experts. *Courrier de la planète*, 52(IV), 34-36.

- Stiglitz, J. E. (1999b, 28-30 avril). *Whither reform ? Ten years of transition, Keynote adress.* Paper presented at the The 11th Annual World Bank Conference on Development Economics, Whashington DC.
- Stiglitz, J. E. (2000). Quis custodiet ipsos custodes ? Les défaillances du gouvernement d'entreprise dans la transition. *Revue d'Economie du développement (sélection des actes conférence ABCDE , Paris, 21-23 juin 1999), 1-2, 33-70.*
- Stiglitz, J. E. (2002). *La Grande désillusion*: Fayard.
- Strange, S. (1998). Who are EU ? Ambiguities in the concept of competitiveness. *Journal of Common Market Studies, 36(1), 101-114.*
- Strategor. (1997). *Politique générale de l'entreprise : stratégie, structure, décision, identité.* Paris (FRA).
- Stuart, R. C. (1998). Introduction : transition, enterprise restructuring, and the contributions of Joseph Berliner. *Comparative Economic Studies, XXXX(2), 1-4.*
- Swann, W. (1996). Knowledge, transition costs, and the problems of transformation. *Eastern European Economics, 5 (sept-oct) - a voir, 39-58.*
- Swinnen, J. F. M. (1998). Economic transition and the distribution of policy rents : The case of the wheat-flour-bread chain in Bulgaria. *European Review of Agricultural economics, 25(2), 243-258.*
- Swinnen, J. F. M., Buckwell, A., & Mathijs, E. (1997). *Agricultural Privatisation, Land Reform and Farm restructuring in Central and Eastern Europe.*: Aldershot (GB) : Ashgate.
- Swinnen, J. F. M., & Macours, K. (2000). Causes of Output Decline in Economic Transition : The Case of Central and Eastern European Agriculture. *Journal of Comparative Economics(172-206).*
- Szalavetz, A. (1998). The reliability of hard indicators for measuring restructuring performance. *Eastern European Economics, 36(3), 5-27.*
- Szanyi, M. (1998). Experiences with foreign direct investment in Eastern Europe. Advantages and disadvantages. *Eastern European Economics, 36(28-48).*
- Tangermann, S., Josling, T., Kelch, D., & Liapis, P. (1998). *Agriculture and European Union Enlargement.* Washington: U.S. Department of Agriculture.
- Tanguy, C. (1999). La modification des routines organisationnelles. In M. Basle, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 189-205). Paris: L'Harmattan.
- Tchayanov, A. V. (1990). *L'organisation de l'économie paysanne* (A. Berelowitch, Trans.). Paris (FRA): Librairie du Regard.
- Teece, D. J. (1988). Technical change and the nature of the firm. In G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 256-281). London, New York: Pinter Publishers.
- Teece, D. J., & Pisano, G. (1994). The Dynamic capabilities of firms: introduction. *Industrial and Corporate Change, 3(3), 537-556.*
- Terpend, N. (1997). *Guide pratique de l'approche filière. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits agro-alimentaires*: FAO : série Aliments dans les villes.
- Thiele, H., & Brodersen, C. M. (1999). Differences in farm efficiency in market and transition economies : empirical evidence from West and East Germany. *European Review of Agricultural Economics, 26(3), 331-347.*
- Thompson, G. R., & Valsan, C. (1999). Early privatization in Romania. The period of management and employee buyouts, 1991 to 1995. *Eastern European Economics, 37(6), 35-53.*
- Tinlot, R. (1989). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1988. *Bulletin de l'O.I.V., 62(novembre-décembre), 893-934.*

- Tinlot, R. (1990). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1989. *Bulletin de l'O.I.V.*, 63(novembre-décembre), 915-976.
- Tinlot, R. (1991). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1990. *Bulletin de l'O.I.V.*, 64(novembre-décembre), 893-956.
- Tinlot, R., & Rousseau, M. (1992). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1991. *Bulletin de l'O.I.V.*, 65(novembre-décembre), 886-968.
- Tinlot, R., & Rousseau, M. (1993). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1992. *Bulletin de l'O.I.V.*, 66(novembre-décembre), 861-946.
- Tinlot, R., & Rousseau, M. (1995a). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1993. *Bulletin de l'O.I.V.*, 68(mars-avril), 245-334.
- Tinlot, R., & Rousseau, M. (1995b). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1994. *Bulletin de l'O.I.V.*, 68(novembre-décembre), 969-1056.
- Tinlot, R., & Rousseau, M. (1996). Situation et statistiques du secteur vitivinicole mondial en 1995. *Bulletin de l'O.I.V.*, 69(novembre-décembre), 1033-1114.
- Todoroiu, F. (2002). Le temps du dirigisme, de 1970 à 1989, *Assemblée annuelle de l'I.E.A. 75ème année de l'institutionnalisation de la recherche en économie rurale (Power point)*. Bucarest (RO).
- Toledano, J. (1978). A propos des filières industrielles. *Revue d'économie industrielle*, 6(4^e trimestre), 149-158.
- Torok, A. (1998). Performance and corporate governance in Hungarian Industry (1989-94). *Eastern European Economics*, 36(2), 43-92.
- Török, A. (1994). A One-Sided Restructuring Process: Challenges for Hungary's Industrial Policy in the Nineties. *MOCT-MOST*, 4(2), 31-54.
- Utterback, J. M., & Suarez, F. F. (1993). Innovation, competition and industry structure. *Research policy*, 22(1 feb), <http://hdl.handle.net/1721.1721/2335>.
- Uvalic, M. (1991). Property Reforms in Yugoslavia. *MOCT-MOST*, 1(3), 39-49.
- Valdes, A., & Foster, W. (2010). Reflections on the Role of Agriculture in Pro-Poor Growth. *World Development*, 38(10), 1362-1374.
- Van Wijnbergen, S. (1993a). Enterprise reform in Eastern Europe. *Economics of transformation*, 1(1), 21-38.
- Van Wijnbergen, S. (1993b). Financial aspect of enterprise reform. *Economics of transformation*, 1(1), 117-121.
- Varga, N. (2000). Présentation des variétés hybrides à partir des données de l'IVV, *Symposium Relansin du 6 avril*. Valea Călugăreasca.
- Veirheijen, T. (1999). Un nouveau rôle pour l'Etat - Où en est la réforme de l'Etat. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 43-45.
- Vickers, J. (2008). Privatization. In S. N. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics Online* (Second ed.): Palgrave Macmillan. Consulté le 19 Septembre 2011, http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_P000193.
- Villemin, V. (1996). *La Roumanie en transition. Des systèmes de production agricoles issus de la réforme agraire ou redistribution foncière : caractérisation et conditions d'émergence*. Unpublished Mémoire de fin de cycle d'ingénieur ENSAIA-CNEARC, CNEARC, Montpellier.
- Villemin, V. (1997). *La dynamique de la filière viti-vinicole dans le département de Buzau, Roumanie*. Unpublished Diplôme d'étude approfondie, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie, Montpellier.
- Villemin, V. (1998). *La dynamique de la filière viti-vinicole dans le département de Buzau, Roumanie*. Unpublished Diplôme d'étude approfondie, Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie, Montpellier.

- Villemin, V., Andreff, W., & Montaigne, E. (2011). La marginalisation des minifundia. Les cas vitivinicole roumain face aux politiques publiques. *Economie rurale*, 325-326(septembre-novembre), 129-144.
- Vincensini, C. (2006). Continuités, ruptures et convergences: L'évolution des trajectoires nationales de propriété en Hongrie. In P. Koleva, N. Rodet-Kroichvili & J. Vercueil (Eds.), *Nouvelles Europes: Trajectoires et enjeux économiques* (pp. 73-107): UTBM (Pôle éditorial de l'université de technologie de Belfort-Montbéliard).
- Von Hirschhausen, B. (1997). *Les nouvelles campagnes roumaines. Paradoxes d'un "retour" paysan. Préface de Violette Rey*. Paris: Belin.
- Von Hirschhausen, B. (2008). Les sociétés rurales roumaines face à l'irruption des programmes de développement. *Revue d'études comparatives Est-Ouest* 39(4), sous presse.
- Von Hirschhausen, B., & Guest, M. (2008). Intégrer les campagnes bulgares et roumaines : le défi de leurs différences. *L'espace géographique*, 298(4), 297-312.
- Von Hirschhausen, C. (1996). *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste. Une analyse des réformes industrielles en Europe de l'Est*. Paris: L'Harmattan.
- Wampler, B. (2009). Une finance durable contre la crise alimentaire. *Défis-Sud*, 87(02), 24-26.
- Weinstein, O., & Coriat, B. (1996). Sur la théorie évolutionniste de la firme, *L'évolutionnisme. Fondements, perspectives et réalisations*. Paris, Sorbonne.
- Weinstein, O., & Coriat, B. (1999). Sur la théorie évolutionniste de la firme. In M. Baslé, R. Delorme, J.-L. Lemoigne & B. Paulré (Eds.), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie. Théories et analyses empiriques* (pp. 3-25). Paris: L'Harmattan.
- Wiggins, S., Kirsten, J., & Llambi, L. (2010). The Future of Small Farms. *World Development*, 38(10), 1341-1348.
- Williamson, O. (1989). Transaction Cost Economics. In R. Schmalensee & R. D. Willig (Eds.), *Handbook of Industrial Organization* (pp. 136-182).
- Witt, U. (2003). *The evolving economy: essays on the evolutionary approach to economics*. Cheltenham (GBR): E. Elgar.
- World Bank. (1996). *From Plan to Market (World Development Report)*. Oxford: University Press.
- World Bank. (1999). Thérapie de choc contre gradualisme. *Problèmes économiques. La Documentation française*, 2638-2639(novembre), 15.
- World Bank. (2002). *Transition - The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank. (2003-2004). Balcerowicz, Gaidar, Summers. Leading Practitioners Discuss Their Transition Experiences. *Transition*, 14/15(10/1), 30-31.
- World Bank. (2007). *Poverty Assessment* (No. 40120). Bucharest, Romania: International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Ministry of Labour, Family and Equal Opportunities, Romania, National Institute for Statistics.
- Wos, A. (1998). Polish agriculture with regard to the prospect of european integration. *MOCT-MOST*, 8(2), 167-177.
- Zakharov, I. (1999). Developments problems of the Agro-industrial complex. *Problems of Economic transition*, 42(2), 56-68.
- Zarnoveanu, B., & Stefan, I. (2002). *Romanian Wine Industry Survey 2002*. Bucarest: FAO.
- Zeman, K. (1994). Industry-Related Policies in the First Phase of the Transition towards a Market Economy in the Czech and Slovak Republics. *MOCT-MOST*, 4(2), 55-70.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE I.1. - Liste des conseils européens clefs pour l'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne

ANNEXE I.2. - Dates clefs du processus d'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne

ANNEXE I.3. - Détails de la grille d'évaluation de la Commission relative à l'état de préparation des PECO à l'adhésion

ANNEXE I.4. - Les différents rapports rédigés par la Commission européenne - Leurs rôles dans le processus d'adhésion : L'agenda 2000

ANNEXE I.5. - Les différents rapports rédigés par la Commission européenne - Leurs rôles dans le processus d'adhésion : Les rapports réguliers

ANNEXE I.6. - Les différents rapports rédigés par la Commission européenne - Leurs rôles dans le processus d'adhésion : les partenariats pour l'adhésion

ANNEXE I.7. - La stratégie de pré-adhésion : étapes et contenu

ANNEXE II.1. - Evolution de la contribution du secteur privé à l'emploi de 1990 à 2009 (%)

ANNEXE II.2. - Evolution de l'index BERD relatif à la petite privatisation de 1990 à 2010

ANNEXE II.3. - Evolution de l'index BERD relatif à la grande privatisation de 1990 à 2010

ANNEXE VI.1. - Les données disponibles en Roumanie. Le registre agricole

ANNEXE VI.2. - Les données disponibles en Roumanie. Le cadastre foncier, le livre et l'extrait fonciers

ANNEXE VI.3. - Méthodes d'enquêtes

ANNEXE VI.4. - Guide d'enquêtes des unités vitivinicoles

ANNEXE VI.5. - Guide d'enquêtes des unités vinicoles

ANNEXE VI.6. - Questionnaire du projet "Relansin"

ANNEXE VI.7. - Guide d'enquête au niveau départemental

ANNEXE VI.8. - Liste (non exhaustive) des personnes rencontrées

ANNEXE VII.1. - Indicateurs macroéconomiques de la Roumanie (1989-2010)

ANNEXE VII.2. - Evolution de la structure du PIB en prix courants : pourcentages sectoriels (1989-2010)

ANNEXE VII.3. - Liste des règlements communautaires transposés dans la législation nationale roumaine en octobre 2003

ANNEXE VII.4. - Correspondance des mesures SAPARD et des mesures de développement rural de l'Union européenne

ANNEXE VII.5. - Evolution du niveau des accises, de 1993 à 2004 et 2009

ANNEXE VII.6 - Programmes de la Banque mondiale et du FMI pour la Roumanie

ANNEXE VII.7 - Les membres de l'ONIV

ANNEXE VII.8. - Histoire du patrimoine viticole roumain

ANNEXE VII.9 - Les programmes socialistes de développement viticole

ANNEXE VII.10. - Position de la Roumanie parmi les principaux pays viticoles mondiaux, du point de vue des surfaces et de la production vinicole

ANNEXE VII.11. - Cartographies de la Roumanie viticole

ANNEXE VII.12. - Les régions viticoles roumaines

ANNEXE VII.13. - Distribution régionale des aires viticoles

ANNEXE VII.14. - Données éco-climatiques des régions viticoles de Roumanie en vue de leur comparaison (moyenne / extrêmes)

ANNEXE VII.15. - Distribution des cépages en Roumanie

ANNEXE VII.16. - Distribution territoriale des cépages en Roumanie

ANNEXE VII.17. - La consommation de vin dans les PECO

ANNEXE VII.18. - Caractéristiques de la consommation

ANNEXE VII.19. - Le ciseau des prix agricoles

ANNEXE VII.20. - La distribution agroalimentaire en Roumanie en grandes et moyennes surfaces (fin 2003)

ANNEXE VII.21. - Bilans de la privatisation en Roumanie

ANNEXE VII.22. - Barrières à l'entrée et à la sortie au commerce de l'industrie vitivinicole

ANNEXE VII.23. - Les exportations et les importations vinicoles de la Roumanie avec l'UE

ANNEXE VIII.1 - Les hybrides dans la réglementation communautaire actuelle

ANNEXE VIII.2 - La législation roumaine dans les années 2000 - Les hybrides dans la législation roumaine actuelle - extraits bruts

ANNEXE VIII.3 - Caractéristiques des HPD présents en Roumanie Synthèse

ANNEXE VIII.4 - Les hybrides interspécifiques tolérés en Roumanie

ANNEXE VIII.5 - Autres hybrides interspécifiques en Roumanie : Hybrides non inscrits à la liste officielle mais défendus par des chercheurs

ANNEXE VIII.6 - Commentaires La nature du classement des variétés de vignes en Roumanie

ANNEXE VIII.7 - La législation relative aux hybrides interspécifiques, avant 1989
La loi de la vigne et du vin n°21/1971

ANNEXE VIII.8 - L'organisation agricole socialiste roumaine

ANNEXE VIII.9 - Les Sociétés Commerciales par actions (SC...SA)

ANNEXE VIII.10 - Répartition des surfaces viticoles par département et selon le type d'acteur et de vigne, en 2000

ANNEXE VIII.11 - Itinéraires techniques vitivinicoles comparés des minifundia à hybrides, exploitations familiales à *Vitis vinifera* et SA/AF/SC

ANNEXE VIII.12 - Taux de change, inflation, prix à la consommation

ANNEXE VIII.13 - Comparaison entre les SC "minifundia à hybrides" et "sociétés viticoles privées" (SA/SC/AF) à *Vitis vinifera*

ANNEXE VIII.14 - Fiche technique tracteur

ANNEXE VIII.15 - Main d'œuvre extérieure dans les sociétés viticoles privées : Détails des coûts pour 1 ha de *Vitis vinifera*

ANNEXE VIII.16 - Main d'œuvre : statut et montant des charges

ANNEXE VIII.17 - Prix du raisin

ANNEXE VIII.18 - SC " Minifundia *Vitis vinifera* " Détails des calculs

ANNEXE VIII.19 - ST " Minifundia VV " Détails des calculs

ANNEXE VIII.20 - Résultats d'enquêtes Département de Calarasi La dynamique viticole dans le département de Calarasi : données

ANNEXE VIII.21 - Système de culture des exploitations familiales marchandes à cheval
" SC Cheval " - détails des calculs

ANNEXE VIII.22 - Système de culture des exploitations familiales marchandes avec tracteur
" SC Tracteur " - détails des calculs

ANNEXE VIII.23 - Système de transformation des exploitations familiales marchandes
Détails des calculs

ANNEXE VIII.24 - Caractérisation des trajectoires familiales selon les composantes du modèle de Moati

ANNEXE VIII.25 - Enquêtes n°1-6 Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

ANNEXE IX.1 - Le Top 4 de l'industrie de la bière en Roumanie en 2001-2002

ANNEXE IX.2 - Relevé des prix, dans trois types de magasins différents, Bucarest, octobre 2001

ANNEXE IX.3 - Nomenclatures de codification et de désignation des marchandises

ANNEXE IX.4 - La crise financière russe et son impact sur les pays de la CEI

ANNEXE IX.5 - Principales caractéristiques des entreprises identifiées en restructuration, années 2000-2001

**Liste des conseils européens clefs
pour l'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne**

DATES	CONSEILS EUROPEENS
21-22 juin 1993	Conseil européen de Copenhague
9-10 décembre 1994	Conseil européen d'Essen
15-16 décembre 1995	Conseil européen de Madrid
21-22 juin 1996	Conseil européen de Florence
13-14 décembre 1996	Conférence de Dublin
12-13 décembre 1997	Conseil européen de Luxembourg
15-16 juin 1998	Conseil européen de Cardiff
11-12 décembre 1998	Conseil européen de Vienne
24-25 mars 1999	Conseil européen extraordinaire de Berlin
10-11 décembre 1999	Conseil européen d'Helsinki
12-13 décembre 2002	Conseil européen de Copenhague
19-20 juin 2003	Conseil européen de Thessalonique
12-13 décembre 2003	Conseil européen de Bruxelles
14 décembre 2007	Conseil européen de Bruxelles

Dates clefs du processus d'adhésion de la Roumanie à l'Union européenne

22 juin 1995	Demande d'adhésion à l'UE par la Roumanie
17 juillet 1995	Le Conseil de l'UE décide d'entamer le processus de consultation de la Commission
16 juillet 1997	Publication de l'avis de la Commission (Agenda 2000)
12-13 décembre 1997	Le conseil européen de Luxembourg : <ul style="list-style-type: none"> - accepte la candidature roumaine ; - donne son accord pour ouvrir les négociations pour six pays (Chypre, Estonie, Hongrie, Pologne, République tchèque et Slovaquie) ; - Implicite cinq pays dont la Roumanie (avec la Bulgarie, la Slovaquie, la Lettonie, la Lituanie) dans le "processus large d'adhésion" (avec screening et partenariats pour l'adhésion).
31 mars 1998	<i>Ouverture des négociations pour les pays de la "première vague"</i>
30 mars et 3 avril 1998	Mise en place du partenariat pour l'adhésion de la Roumanie Début du <i>screening</i> pour la Roumanie
Novembre 1998	Publication de l'avis de la Commission (rapport régulier 1998)
Octobre 1999	Publication de l'avis de la Commission (rapport régulier 1999)
10-11 décembre 1999	Le conseil européen d'Helsinki ouvre les négociations avec la Roumanie
15 février 2000	Ouverture officielle des négociations avec la Roumanie
12-13 décembre 2002	Le conseil européen de Copenhague : <ul style="list-style-type: none"> - clôture les négociations pour dix pays (Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie) ; - fixe l'adhésion de ces dix pays au 1^{er} mai 2004 ; - envisage l'adhésion de la Roumanie à l'UE en 2007.
19-20 juin 2003	Le conseil européen de Thessalonique évoque pour la première fois la date de fin 2004 pour la conclusion des négociations d'adhésion et confirme le calendrier pour 2007.
12-13 décembre 2003	Le conseil européen de Bruxelles : <ul style="list-style-type: none"> - confirme que la Roumanie intégrera l'Union pour janvier 2007 ; - établit la fin des négociations pour 2004 ; - établit la date de signature du traité d'adhésion à l'année 2005.
17 décembre 2004	Clôture des négociations d'adhésion Roumanie
15 mai 2004	Adhésion de 10 pays
25 avril 2005	La Roumanie signe le traité d'adhésion à Luxembourg.
1 ^{er} janvier 2007	La Roumanie rejoint l'Union européenne.

**Détails de la grille d'évaluation de la Commission
relative à l'état de préparation des PECO à l'adhésion**

CRITERES GENERAUX D'ADHESION	INDICATEURS
<u>I- Critères politiques</u>	"institutions stables, garantissant la démocratie , la primauté du droit , des droits de l'homme , le respect des minorités et leur protection" (CE Copenhague)
La démocratie et Etat de droit	Analyse de la constitution et des autres bases légales, pratiques politiques : alternance politique, rôle de l'opposition, place des médias et ONG, indépendance de la justice...
Les droits de l'homme	Droits des enfants, liberté d'expression et d'association, indépendance des médias.
Le respect des minorités	Considéré comme une condition de stabilité démocratique
<u>II- Critères économiques</u>	"économie de marché viable ainsi que la capacité de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union" (CE Copenhague)
L'existence d'une économie de marché viable	<ul style="list-style-type: none"> - équilibre entre l'offre et la demande établit par le jeu libre des forces du marché ; - prix et commerce libéralisés ; - absence de barrières significatives à l'entrée et à la sortie ; - le système législatif, y compris la régulation des droits de propriété est en place, les lois et contrats sont applicables ; - stabilité macro-économique atteinte par une stabilité adéquate des prix, des finances publiques et des balances externes équilibrées ; - consensus large sur l'essentiel de la politique économique ; - secteur financier suffisamment bien développé pour canaliser les économies vers les investissements productifs.
La capacité de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché	<ul style="list-style-type: none"> - existence d'une économie de marché fonctionnant avec un degré suffisant de stabilité afin que les agents économiques puissent prendre des décisions dans un climat de stabilité et de possible prévision ; - présence d'une quantité suffisante à un coût approprié, de capital humain et physique, y-compris des infrastructures (énergie, télécommunication, transport, etc.), éducation et recherche ; - niveau de soutien de la compétitivité par la politique gouvernementale et législative, par le biais de la politique commerciale, la politique de la concurrence, les aides d'Etat, les aides aux PME, etc. ; - le degré de l'intégration commerciale atteinte par le pays est le même qu'avant l'élargissement. Ceci s'applique aussi bien au volume qu'à la nature des biens déjà commercialisés avec les Etats membres ; - forte proportion de petites entreprises, parce que d'une part, ce

	sont les petites entreprises qui bénéficient le plus d'un accès amélioré au marché (NB : les PME sont vues comme un indicateur de l'accès au marché), et d'autre part parce que la domination des grandes entreprises peut révéler un refus de s'adapter.
<u>III- Aptitude à assumer les obligations découlant de l'adhésion</u>	"l'adhésion présuppose la capacité des pays candidats à en assumer les obligations et notamment de souscrire aux objectifs de l'Union politique, économique et monétaire " (CE Copenhague)
- les objectifs de l'Union politique, économique et monétaire ;	Politique Etrangère et de Sécurité commune (dialogue et actions concrètes) ; Politique économique et monétaire : indépendance de la Banque centrale, libre circulation du capital, niveau des déficits budgétaire, etc.
- adoption de l'acquis (dans sa totalité : ensemble des politiques et mesures de l'Union)	a - capacité à assumer les obligations des accords d'association : libre circulation des biens, propriété intellectuelle, appels d'offre publics, etc. ; b - progrès dans l'adoption et la mise en œuvre effective des éléments clefs contenus dans le Livre Blanc du Marché Unique de 1995 : taxation, système bancaire, etc. ; c - adoption et mise en œuvre progressive (<i>attitude plus prospective que pour les deux points précédents a et b</i>) des autres parties de l'acquis : agriculture, environnement, énergie, affaires sociale, transport, industrie et télécommunications, administration douanière, justice, affaires intérieures.
<u>IV-Capacité administrative à appliquer l'acquis</u>	"créer les conditions d'une intégration progressive et harmonieuse de ces Etats grâce notamment (...) à l'adaptation de leurs structures administratives" (CE Madrid)
	- concerne les institutions, les systèmes administratifs et judiciaires : inspections techniques et environnementales, contrôle bancaire, comptes publics et statistiques, etc. ; - revue des administrations nationales et des organisations de contrôle : nombre d'employés, niveau de formation, etc.

Sources : Elaboration par l'auteur, à partir des documents suivants :

1- Agenda 2000 – volume III – Sommaires et conclusions des Avis de la Commission concernant la demande d'adhésion à l'Union européenne présenté par les pays candidats.

Et avis de la Commission sur la demande d'adhésion des PECO : de COM(97)2001 final à COM(97)2010 final.

2- Agenda 2000 -part II : The challenge of enlargement ; §1 : Assessment on basis of the accession criteria (présentation de la méthodologie utilisée pour l'émission des Avis de la Commission)

3- Les rapports réguliers 1998 : rapports de la Commission sur les progrès accomplis par les pays candidats sur la voie de l'adhésion 1998 ; de COM(1998)701 final à COM(1998)709 final. COM(1998)712 final : Document d'ensemble.

NB : les grilles d'analyse issues des documents 1 et 3 sont identiques tandis que 2 regroupe les troisième et quatrième critères sous l'intitulé " autres obligations de l'adhésion ".

**Les différents rapports rédigés par la Commission européenne -
Leurs rôles dans le processus d'adhésion :
L'AGENDA 2000**

Date : Juillet 2000

Références : De COM(97)2001final à COM(97)2010 final

Document rédigé par la Commission, sous la forme d'une proposition à l'attention du Conseil.

Objectif du document : Le volume III de l'Agenda 2000 constitue l'avis de la Commission, organe qui doit être consulté, conformément à l'article "0" du Traité, sur la candidature d'un pays tiers à l'entrée dans l'Union.

Nature du contenu :

L'agenda 2000 analyse l'état de préparation des pays candidats de l'Europe centrale et orientale. A cet effet une méthodologie spécifique d'évaluation a été proposée (cf. la grille présentée à l'annexe I.3).

Sur la base de cette analyse, la Commission a conclu qu'aucun des pays candidats n'était prêt à commencer les négociations avec l'UE. L'agenda 2000 est donc considéré comme un document de référence sur les lacunes que les pays candidats doivent combler en vue d'adhérer à l'UE.

Plan du document :

Conformément aux critères de Copenhague et de Madrid, l'agenda 2000 :

- analyse les relations existantes entre le pays candidat et l'Union, et tout particulièrement dans le cadre de l'accord européen ;
- analyse la situation, selon le critère politique ;
- évalue la situation et les perspectives au regard des critères économiques ;
- fait une évaluation générale de la capacité du pays candidat à faire face aux obligations de l'adhésion et donne des recommandations relatives aux négociations d'adhésion.

En ce qui concerne les critères économiques et la capacité à assurer les obligations qui découlent de l'adhésion, la Commission a effectué une analyse prospective à horizon moyen terme de 5 ans en tenant compte du rythme d'adoption de l'acquis.

Pour chacun de ces critères, certains éléments sont plus difficiles à évaluer que d'autres. En ce qui concerne le critère économique, l'évaluation de "la capacité de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché" est plus délicate que "l'existence d'une économie de marché viable", car elle repose sur une vision dynamique (cf. les termes utilisés : "quantité suffisante" de capital humain, etc.). En ce qui concerne le sous-critère adoption de l'acquis, on remarquera que l'agriculture fait l'objet d'une mise en œuvre progressive de l'acquis ; l'attitude de l'UE pour ce secteur est plus prospective que pour les éléments du Livre Blanc par exemple, faisant l'objet d'une mise en œuvre effective.

**Les différents rapports rédigés par la Commission européenne -
Leurs rôles dans le processus d'adhésion :
LES RAPPORTS REGULIERS**

NB : nous détaillons ici, pour exemple, les rapports réguliers de 1998 et de 1999.

Date : Emis par la Commission, le 4 novembre 1998 et le 14 octobre 1999

Références :

De COM(98)701 à COM(98)709 final ; COM(98)712 : document d'ensemble
COM(99)510 (Roumanie).

Document rédigé par la Commission, en vue d'être examiné lors du Conseil européen du second semestre (fin d'année).

Objectif du document :

La Commission a été chargée lors du Conseil européen de Luxembourg, en décembre 1997, d'effectuer à chaque fin d'année une évaluation de l'état de préparation des PC, en vue de l'éventuelle ouverture des négociations avec les pays jugés prêts.

Nature du contenu :

Suite à l'avis négatif de la Commission contenu dans l'agenda 2000, les rapports réguliers ("progress reports", en anglais), réactualisent l'avis de la Commission contenu dans l'agenda 2000, sur la base de la méthodologie qui a été élaborée et utilisée dans l'agenda 2000.

Le rapport reprend la même structure que l'avis. Mais il doit également tenir compte des progrès effectués depuis la publication de l'avis, ainsi étudie-t-il si les réformes annoncées ont été mises en œuvre et si de nouvelles initiatives entrant dans le cadre des priorités (court-terme) du partenariat de l'adhésion et du programme national d'adoption de l'acquis ont été promues.

C'est sur la base des premiers rapports réguliers émis en 1998, que les Conseils européens de Vienne et d'Helsinki ont décidé d'ouvrir les négociations avec les pays dits de la première vague.

Plan du document :

Le plan et la méthodologie sont rigoureusement identiques à ceux utilisés dans l'agenda 2000. Un paragraphe intitulé "Partenariat pour l'adhésion et Programme national d'adoption de l'acquis : évaluation globale et mise en œuvre" a été rajouté, suite à l'analyse du respect des critères d'adhésion.

**Les différents rapports rédigés par la Commission européenne -
Leurs rôles dans le processus d'adhésion :
LES PARTENARIATS pour l'ADHESION**

Dates : Première publication en mars-juin 1998. Réactualisation régulière.

Références :

- Règlement (CE)n°622/98 du Conseil du 16 mars 1998 relatif à l'assistance en faveur des Etats candidats dans le cadre de la stratégie de pré-adhésion et, en particulier, à l'établissement de partenariats pour l'adhésion. JO n°L 085 du 20/03/1998, p 0001-0002
- Décision du Conseil (CE) n°261/98 du 30 mars 1998 concernant les principes, priorités objectifs intermédiaires et conditions du partenariat pour l'adhésion de la Roumanie (98/261/CE). JO n°L 121 du 23/04/98, p. 0011-0015 ;
- Communication de la Commission - Roumanie : Partenariat pour l'adhésion. JO n°C 202 du 29/06/1998 p0073-0077.

Objectif du document :

Ce document est un outil de planification stratégique, établi par l'Union européenne à l'intention de chacun des pays candidats, en vue de leur préparation à l'adhésion. Sur cette base, les pays candidats sont invités à rédiger un **programme national d'adoption de l'acquis** fixant un calendrier pour le respect des priorités ainsi que les ressources humaines et financières nécessaires à cette fin.

Nature du contenu :

Institué suite au Conseil de Luxembourg, le partenariat pour l'adhésion permet de mobiliser dans un cadre unique, les domaines de travail prioritaires définis dans l'avis de la Commission, les moyens financiers disponibles ainsi que les conditions d'attribution de ces aides financières attribuées par l'UE. Cet outil constitue l'axe essentiel de la stratégie de pré-adhésion renforcée.

Si l'avis et les rapports réguliers rédigés par la Commission s'attachent à effectuer un bilan de l'état de préparation des pays candidats (positif / négatif), le partenariat pour l'adhésion ne considère que l'ensemble des tâches qui restent à effectuer par le pays candidat en vue de l'adhésion. Ces dernières sont classées par ordre de priorité : court terme (qui doivent être suffisamment avancées avant la fin de l'année) et moyen terme (qui doivent être abordées dès l'année courante mais pour lesquelles on a estimé qu'il fallait plus d'un an pour les résoudre).

Ce document à l'usage des pays candidats a donc une fonction très pédagogique.

Plan du document :

Ce document passe en revue successivement, les priorités d'actions des pays candidats (pour le court et le moyen terme), les instruments de l'assistance technique et financière de la Communauté et la conditionnalité d'attribution des aides.

La stratégie de pré-adhésion : étapes et contenu

Dans la perspective de l'élargissement éventuel aux PECO, le Conseil européen d'Essen (décembre 1994) a défini une **stratégie de pré-adhésion**, qui reposait essentiellement sur, d'une part :

- les accords européens (en réunions bilatérales). Signés de 1991 à 1996 avec tous les PECO, ces accords visaient à établir une zone de libre échange à l'horizon 2000 pour les produits industriels ainsi qu'une coopération économique dans un grand nombre de domaines (alignement des lois, compétition, mise aux normes, etc.) ;
- le livre blanc sur la "préparation des Etats associés de l'Europe Centrale et Orientale à leur intégration dans le Marché intérieur de l'Union", rédigé en mai 1995. Celui-ci, désigne les mesures clefs dans chaque secteur du marché intérieur et définit des priorités dans le rapprochement des législations ;
- le dialogue structuré sur le plan institutionnel (en réunions multilatérales) ;
- le programme Phare, désigné comme le principal instrument financier de soutien aux stratégies de pré-adhésion,

D'autre part, des programmes de coopération transfrontalière sont proposés.

Suite à la demande du Conseil de Dublin (décembre 1996), la Commission européenne a proposé dans l'Agenda 2000 (juillet 97), une **stratégie de pré-adhésion** renforcée destinée à l'ensemble des PECO. Cette stratégie a été approuvée par le Conseil de Luxembourg (décembre 1997).

La stratégie de pré-adhésion renforcée vient compléter la stratégie de pré-adhésion. Elle s'appuie :

- sur les instruments existants : les accords européens, le Livre blanc sur le marché intérieur et le programme Phare
- les **partenariats pour l'adhésion** ;
- un renforcement de l'aide de pré-adhésion.

Par ailleurs, certains programmes communautaires sont progressivement ouverts aux Etats candidats (programmes liés à l'éducation, la formation et la recherche, la culture, l'environnement, etc.). Ceci est décidé au cas par cas ; les pays doivent apporter une contribution financière, même si le programme Phare permet de financer une partie de la contribution des pays candidats, à une hauteur maximale de 10 % (limite fixée lors du Conseil européen d'Essen).

Les pays candidats sont associés progressivement à différents programmes de coopération administrative et d'application de l'acquis et peuvent participer de manière active à certaines organisations ou agences communautaires (Agences d'évaluation des médicaments, Agences de l'environnement, Office des brevets européens, Fondation de formation européenne, etc.)

Les pays candidats sont invités à la Conférence européenne (de même que Chypre et la Turquie). Celle-ci réunit les Etats membres et les Etats ayant vocation à adhérer à l'UE et partageant ses valeurs (paix, souveraineté, intégrité et inviolabilité des frontières extérieures, etc.) ainsi que ses objectifs internes et externes. Il s'agit d'une enceinte multilatérale de consultation politique dont l'action se porte sur des questions d'intérêt général (politique étrangère et sécurité, justice et affaires intérieures, ainsi que la coopération économique et régionale, etc.).

Evolution de la contribution du secteur privé à l'emploi de 1990 à 2009 (%)

PAYS	1990	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2008	2009
Albanie	<i>n.d.</i>	58,5	74,1	79,6	80,4	81,1	82,2	82,1	<i>n.d.</i>	83,0	83,0
ARYM	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	40,0	45,0	45,0	45,0	50,0	50,0	60,0	65,0
Arménie	<i>n.d.</i>	43,6	48,8	61,7	70,0	73,0	74,0	75,0	74,0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Azerbaïdjan	25,3	35,5	42,8	53,6	57,9	63,7	65,5	66,6	68,0	67,0	<i>n.d.</i>
Biélorussie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	6,8	12,0	16,4	18,6	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Bosnie Herzégovine	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Bulgarie	5,9	28,0	41,0	55,0	41,4	45,9	54,9	58,9	63,0	74,0	76,0
Croatie	<i>n.d.</i>	36,0	48,0	54,0	54,0	58,0	54,9	60,0	62,0	70,0	70,0
Estonie	25,7	46,3	60,5	67,5	68,6	68,4	70,7	70,8	73,3	76,3	<i>n.d.</i>
Géorgie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	70,0	73,0	75,1	75,7	78,7	76,8	80,0	<i>n.d.</i>
Hongrie	<i>n.d.</i>	78,1	77,7	79,2	79,5	80,0	80,4	79,6	79,3	78,1	<i>n.d.</i>
Kazakhstan	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	73,0	77,1	78,8	74,9	75,0	76,0	70,0
Kirghizistan	25,8	33,3	68,5	74,2	76,3	77,7	78,2	79,1	79,7	80,3	<i>n.d.</i>
Lettonie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	60,0	66,0	68,0	70,0	72,0	73,0	75,0	67,9	<i>n.d.</i>
Lituanie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	73,8	72,5
Moldavie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	70,0	<i>n.d.</i>
Ouzbékistan	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Pologne	47,9	57,0	61,4	62,0	62,3	63,7	66,8	68,4	67,2	74,4	73,9
République slovaque	20,0	40,8	59,6	64,6	68,9	70,0	75,0	75,0	75,0	75,0	<i>n.d.</i>
République tchèque	7,0	47,1	57,2	59,7	60,6	65,0	65,0	70,0	70,0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Roumanie	<i>n.d.</i>	44,0	51,0	58,0	62,0	72,0	45,0	49,1	52,5	69,0	69,0
Russie	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Slovénie	<i>n.d.</i>	19,0	48,0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	65,0	70,0	70,0	70,0	71,0	<i>n.d.</i>
Tadjikistan	18,9	26,8	33,8	34,6	34,1	37,9	44,3	41,6	44,7	53,6	<i>n.d.</i>
Turkménistan	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
Ukraine	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	25,8	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	35,6	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>

Source : BERD (2002, 2009, 2010). Voir le site : <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data.shtml>

Evolution de l'index BERD relatif à la petite privatisation de 1990 à 2010

PAYS	1990	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2010
Albanie	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
ARYM	3,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Arménie	1,0	2,0	2,7	3,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,7	3,7	4,0
Azerbaïdjan	1,0	1,0	1,0	2,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,7	3,7
Biélorussie	1,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3
Bosnie Herzégovine	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,7	3,0	3,0
Bulgarie	1,0	1,7	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,7	3,7	3,7	4,0
Croatie	3,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Estonie	1,0	3,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Géorgie	1,0	2,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Hongrie	1,0	3,0	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Kazakhstan	1,0	2,0	3,0	3,3	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Kirghizistan	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Lettonie	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3
Lituanie	1,0	3,3	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Moldavie	1,0	1,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,3	3,7	3,7	3,7	4,0
Ouzbékistan	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
Pologne	3,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
République slovaque	1,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
République tchèque	1,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Roumanie	1,0	2,0	2,7	3,0	3,3	3,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
Russie	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Slovénie	3,0	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Tadjikistan	1,0	2,0	2,0	2,0	2,3	3,0	3,0	3,3	3,7	3,7	4,0
Turkménistan	1,0	1,1	1,7	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3
Ukraine	1,0	2,0	2,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,7	4,0

Légende :

1	Peu de progrès.
2	Partie substantielle privatisée.
3	Programme global presque prêt en vue de sa mise en œuvre.
4	Privatisation complète des petites entreprises à l'aide de droits de propriété échangeables.
4 +	Standards et performances identiques à ceux des économies industrielles avancées : pas de propriété d'état des petites entreprises, commerce effectif de la terre.

Source : BERD (2002, 2009, 2010). Voir le site : <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data.shtml>

Evolution de l'index BERD relatif à la grande privatisation de 1990 à 2010

PAYS	1990	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2010
Albanie	1,0	1,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,7	2,7	3,0	3,0	3,7
ARYM	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
Arménie	1,0	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,7
Azerbaïdjan	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	1,7	1,7	2,0	2,0	2,0
Biélorussie	1,0	1,7	1,7	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,7
Bosnie Herzégovine	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	3,0
Bulgarie	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,7	3,7	3,7	3,7	4,0
Croatie	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
Estonie	1,0	2,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Géorgie	1,0	1,0	2,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	4,0
Hongrie	2,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Kazakhstan	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Kirghizistan	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,7
Lettonie	1,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,7
Lituanie	1,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,7	4,0
Moldavie	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Ouzbékistan	1,0	1,0	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Pologne	2,0	2,0	3,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,7
République slovaque	1,0	3,0	3,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
République tchèque	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Roumanie	1,0	2,0	2,0	2,7	2,7	2,7	2,7	3,0	3,3	3,3	3,7
Russie	1,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,0
Slovénie	1,0	2,0	2,7	2,7	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Tadjikistan	1,0	1,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Turkménistan	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	1,7	1,7	1,7	1,0	1,0	1,0
Ukraine	1,0	1,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,7	3,0	3,0	3,0

Légende :

1	Peu de propriété privée.
2	Programme global de privatisation presque prêt pour la mise en œuvre; quelques ventes finalisées.
3	Plus de 25 % des actifs des grandes entreprises dans des mains privées ou en cours de privatisation (à un stade auquel l'Etat a effectivement cédé ses droits de propriété), mais possibilité de gros problèmes encore non résolus au niveau du gouvernement des entreprises.
4	Plus de 50 % des entreprises d'Etat et des actifs des fermes en des mains privées et progrès significatifs du gouvernement de ces entreprises.
4 +	Standards et performances identiques à ceux des économies industrielles avancées : plus de 75 % des actifs des entreprises en propriété privée et ayant un gouvernement fonctionnel

Source : BERD (2002, 2009, 2010). Voir le site : <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data.shtml>

Les données disponibles en Roumanie

Le registre agricole

Nous décrivons ici le registre agricole établi pour les années 1997-2000, qui est une version modifiée des registres précédents. Il a pour objet de répertorier par exploitation, l'ensemble des terres détenues, leur mise en valeur, les animaux et leur destination ainsi que les bâtiments. L'ensemble des registres agricoles est consigné dans chacune des mairies communales.

Composition du registre agricole

- Données relatives à la personne physique :
 - Adresse ;
 - Signature.

Un cadre est dressé avec en ligne, chacune des années, de 1997 à 2000. En face de chacune d'entre elles, une place est laissée pour la signature.

- Chapitre 1: composition de l'exploitation

Nom	Titre	Année de naissance	Mention
	Chef d'exploitation Epouse ...		Décédé en ... Parti à Alba le ...

- Chapitre 2 : les terrains en propriété

Catégories de terrain	1997	1998	1999	2000		
				Total	localisés au domicile de résidence (ville, commune, municipiu, sector/Buc)	Autres localités
1. Terres arables dont irriguées						
2. Prairies naturelles						
3. Prairies fourragères						
4. Vignes, pépinières viticoles, et houblon						
5. Vergers, pépinières, arbustes fruitiers.						
Terrains agricoles totaux (1+3+4+5)						
Forêts et autres terrains avec végétation forestière						
cours et bâtiments						
Autres terrains						
TOTAL TERRAINS						

- Chapitre 3 : Modes d'utilisation des surfaces agricoles situées au voisinage de la localité (*i.e.* commune ou ville ou secteur pour Bucarest).

	1997...1998	1999	2000	
			ha	are
Surfaces agricoles en propriété				
Surfaces agricoles reçues : - en arenda ; - în parte ; - în asociere ; - sub forma de actiune ; - sub alte forme				
Surfaces agricoles données - en fermage ; - en métayage ; - en association ; - en société commerciale agricole (comme action) ; - sous une autre forme.				
Surfaces agricoles utilisées				

- Chapitre 4 : surfaces arables cultivées au voisinage de la localité :
 - blé ;
 - seigle ;
 - orge ;
 - betterave ;
 - légumes au champ...
 - ... (très longue liste)
- Chapitre 5 : arbres fruitiers (en vergers et isolés, au voisinage de la localité)
Nombre d'arbres
 - arbres fruitiers en production ;
 - ...
- Chapitre 6 : animaux domestiques
(situation au début de l'année)
Total bovins
 - vaches et buffles
 - ...
- Chapitre 7 : évolution des effectifs animaliers au cours de l'année (par tête)
Mangés, tués, malades, vendus...
- Chapitre 8 : Outillage, installations agricoles et moyens de transport existant au début de l'année
 - Tracteurs : 45 CP, 45-65 CP, > 65 CP ;
 - Motoculteur ;
 - Charrue pour tracteur ;
 - Charrette ;

- Installation de traite ;
 - Installation de préparation des fourrages ;
 - Installation d'évacuation des déchets ;
 - Installation de fabrication de *tsuica* (alcool national).
 - ...
- Chapitre 9 : Constructions au voisinage de la localité
 - Maison d'habitation : surface construite, matériel de construction ...
 - Granges ;
 - Remises ;
 - Garage
 - ...

Commentaires

Le mode d'entrée est effectué par la **propriété foncière** selon chaque **unité administrative communale**, ce qui est différent d'une entrée par l'exploitation, présentant les surfaces exploitées, celles-ci pouvant s'étendre sur plusieurs communes.

Un indicateur de cohérence existe au niveau de la convergence entre la somme des terres en propriété et la surface totale des terres enregistrées au niveau communal.

Les risques d'erreur quant aux données enregistrées proviennent du **caractère déclaratif** de la démarche. L'exactitude des données repose sur :

- l'assurance d'une bonne déclaration du paysan ;
- le zèle du collecteur de données (agents du centre agricole communal ou agent agricole de la mairie).

La seule incitation à une bonne déclaration par le paysan est de nature coercitive, une amende pouvant être attribuée dans le cas du refus ou d'une fausse déclaration. Or, l'expérience issue de cinquante années de communisme, où la propriété a été niée (collectivisation des terres) et la production familiale des lopins soumise à prélèvements (la Roumanie est le seul pays de l'Est où une telle chose s'est perpétrée), n'incite guère à une déclaration totale de ses biens à l'Etat.

Le sérieux du collecteur de données est également fondamental. Sa tâche est en effet très lourde en volume au regard de la fragmentation des terres, très fastidieuse et pas très bien perçue par la population. Face à la réticence des villageois, les agents agricoles sont souvent obligés d'aller recueillir les déclarations dans les exploitations.

Les données disponibles en Roumanie

Le cadastre foncier, le livre et l'extrait fonciers

On distingue le cadastre foncier, du livre foncier et de l'extrait foncier. Ces documents n'existent que dans la région de Transylvanie, du fait, qu'au moment de leur mise en place, cette région était rattachée à l'Empire austro-hongrois.

Composition du cadastre foncier

Le cadastre foncier date de 1909 et est écrit en Hongrois. Il comprend les informations suivantes :

- un numéro topographique (numéro de la parcelle se trouvant indiqué sur la carte également) ;
- un numéro de la feuille foncière (*cf.* ci-après le contenu des feuilles foncières) ;
- le "lieu dit" où est située la parcelle ;
- le nom, prénom du propriétaire ainsi que son surnom ;
- les mesures en "Iugari" (0,58 ha), m² et autres mesures ("stinja") des parcelles en forêt, terres arables (selon la mise en valeur des terres, i.e. pommes de terre, blé, maïs... ou la nature des terres : vergers, terres arable, forêt).

Composition du livre foncier

Le livre foncier regroupe l'ensemble des **feuilles foncières** qui réactualisent de manière très détaillée la situation inscrite initialement sur le cadastre foncier. Il contient tout d'abord, le numéro de la feuille, le nom de la commune ainsi que le numéro topographique de la parcelle. Puis trois rubriques sont distinguées :

A. Feuille d'avoirs

- Maison
- Jardin

B. Feuille de propriété

- Nom du propriétaire
- Origine de la parcelle : par héritage, suite à une vente...
- Numéro du titre de propriété.

C. Feuille de charges

- Statut de la terre
- Par exemple : hypothèque, contrat de longue durée signé avec telle personne ...

Composition de l'extrait foncier

L'extrait foncier comprend le numéro de la feuille foncière, le nom de la commune, le numéro topographique de la parcelle (ou des parcelles concernées). Il s'agit d'un document d'une page, résumant la situation présentée de manière détaillée dans le livre foncier, pouvant être obtenu par les propriétaires en vue de prouver la nature de sa situation. Cette page, valable pour une durée de 24h00, comprend des timbres fiscaux et timbre judiciaire, entérinant sa validité.

Commentaires

Le cadastre foncier, actualisé par le livre foncier est en fait une liste de parcelles et non de propriétaires et de leurs propriétés.

Il permet la localisation exacte des parcelles, ce qui n'est pas possible dans le reste de la Roumanie.

Méthodes d'enquêtes

(notes à l'appui des guides d'enquêtes)

Les entreprises visées par ce questionnaire :

=> Les entreprises en mouvement.

≠ des autres entreprises : certaines liquidées juridiquement, d'autres, nombreuses, en situation de *statu quo*.

Comment l'entreprise est abordée :

➤ Personnes enquêtées dans l'entreprise :

Au regard du contenu du guide d'enquête, les personnes interrogées sont le manager et le directeur technique.

Cependant, au regard du principe réaliste adopté du recoupement des données, les discours sont confrontés avec d'autres acteurs : ingénieurs, salariés, etc., en fonction des personnes disposées à nous rencontrer. Les points de vue et données sont alors être recoupés.

➤ Comment je me présente personnellement ainsi que l'objet des discussions à suivre :

"Fac o teza de doctorat in economie viticola. Lucrez pentru ICEO, un ONG, deoarece subiectul meu coincide cu interesul ICEO de a ajuta Romaniaa definaasca un program de dezvoltare vitivinicola pe termen mediu si lung, la cererea MAA. In cadrul tezei mele de doctorat, ma ocup de agentii economici. Stiu ca potentialul vitivinicol din Romania este mare si trebuie valorificat. Nu e suficient daca potentialul este bun si nu este valorificat de catre agentii economici. Facand cercetare, sunt supusa unui cod deontologic ; daca nu doriti sa imi spuneti ceva, nu sunteti obligati... sau daca doriti sa ma ajutati in analiza mea cu date care nu trebuie dilvugate, va rog sa imi spuneti"

Traduction : "Je travaille pour ICEO, une ONG, du fait que mon sujet d'étude coïncide avec l'intérêt d'ICEO d'appuyer la Roumanie, à la demande du Ministère de l'agriculture, de définir un programme de développement vitivinicole à moyen et à long terme. Dans le cadre de ma thèse de doctorat, je m'intéresse aux agents économiques. Je sais que le potentiel vitivinicole roumain est grand important, mais cependant un potentiel doit être valorisé. Un potentiel ne sert à rien s'il n'est pas valorisé par les agents économiques..."

De fait que je fais de la recherche, je suis soumise à un code déontologique. Si vous ne désirez pas me dire quelque chose, vous n'êtes pas obligés... ou si vous désirez m'aider dans mon analyse avec des données que vous ne souhaitez pas voir divulguer, je vous remercie de le préciser et de vous sentir à votre aise".

➤ Pour lancer l'entretien :

Demander à la personne de présenter son entreprise :

➤ telle qu'elle est aujourd'hui ;

➤ son évolution depuis avant 1990 ; changements apparus ? (relations avec les clients, achat de raisins, méthodes de management...).

➤ ses perspectives.

➤ Déroulement de l'entretien :

L'objectif est de faire et laisser parler les gens, les mettre en confiance et les interrompre le moins possible, afin d'une part, ne pas éveiller la méfiance et d'autre part, les laisser parler des sujets qui les préoccupent le plus spontanément. L'idée est d'éviter le plus possible, un entretien directif question / réponse, qui ne peut que mettre mal à l'aise l'interlocuteur et de mener l'entretien sous la forme apparente d'une "discussion libre".

Dans cette optique, nous n'avons pas élaboré de questionnaire mais un guide d'enquête, contenant l'ensemble des points que nous souhaitons aborder pendant l'entretien. Celui-ci a été appris par cœur.

La prise de notes est minimale pendant l'entretien, les éléments de la discussion sont mémorisés. Après l'entretien et le plus rapidement possible afin de ne pas oublier le contenu des discussions, le guide d'enquête est complété.

La bonne maîtrise de la langue roumaine est indispensable pour mener ce type d'entretien.

➤ Quelques questions pour relancer la discussion :

➤ Comment qualifieriez-vous le développement de votre entreprise : en stagnation, en développement, en récession ?

"Cum ati califica stadiu in care se afla întreprindere dumneavoastra : ascendant, constant sau descendant"

➤ A quel niveau trouvez-vous des obstacles au développement de vos activités ?

➤ Selon vous, quelle est la force / les atouts de votre entreprise ?

" In comparatia cu cealalte întreprinderii, care sunt aturile dumneavoastra ? Si care sint obstacolele care va impiedica sa va dezvoltati si mai bine ? "

➤ Présentation du schéma de Porter et discussions sur les menaces de l'entreprise (menaces par les produits de substitution, par de nouveaux entrants, pression exercée par les fournisseurs, par les clients ou/et par les autres entreprises actuellement présentes dans le secteur).

Guide d'enquêtes des unités vitivinicoles

NB : Formulaire rempli après l'entretien (7 pages)

Nom de l'entreprise :

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien :

Personne interrogée :

Histoire personnelle :

Le :

HISTOIRE de la STRUCTURE A compléter, dans la perspective évolutionniste (trajectoires)

➤ Avant 1990 :

- travail d'un manager : marge de liberté ?, menaces encourues (physiques ou morales, réelles ou menaces ?).
- type de relation avec les ouvriers : entente contre l'Etat ou le manager était pris en étau entre d'une part, les exigences de l'Etat, d'autre part, les travailleurs (vols, détournements...)?

NB : Hypothèse de thèse : les entreprises roumaines ayant résisté jusqu'aujourd'hui font preuve de très grande FLEXIBILITE, davantage que les investisseurs étrangers .Une question : cette flexibilité existait-elle avant 1990 ? Comment se manifestait-elle ???

➤ Après 1990 :

- Changements majeurs dans le travail du manager et dans le fonctionnement de l'entreprise ;
- Les vagues de privatisation et conséquences pour le mode de fonctionnement de l'entreprise.

CHAPITRE I : gestion des INPUTS APPROVISIONNEMENT en matières premières

➤ Mode(s) d'approvisionnement actuel

Nature des structures (Société agricole, propriétaires individuels, fermes ex-IAS...), nombres d'ha concernés, cépages, type de relations (marché, contrat oral, contrat écrit, avec avances, fixation des prix... cf. les clauses du contrat et les garanties offertes en vue de la réalisation du contrat, i.e. l'"enforcement").

=> Faire un tableau et expliciter les différents types de contrats (pluralisme institutionnel)

Exemple : Vincon

<i>SA Cogealac Com. Cotești</i>	<i>Société agricole L36/91</i>	<i>105 ha 30 ha de Merlot, 40 ha de Cabernet...</i>	<i>Contrat oral Avances fournies en produits chimiques, assurances... contre l'intégralité de la récolte. Prix fixé au moment de la récolte...</i>
<i>SC Viticultorul</i>	<i>Ex-ferme d'Etat, rachetée par Romcéréal et louée à Vincon</i>	<i>200 ha... CS, Gewurst..</i>	<i>Terres en location pour un bail de 49 ans contre 450 kg de blé...</i>
<i>GI</i>	<i>Marché</i>		<i>Prix fixé sur le marché. ...</i>

Si la terre est en propriété : voir les nouvelles plantations (nombre d'ha et cépages)

➤ Avantages et limites des modes d'approvisionnement actuels

Etes-vous content de la nature de la collaboration ? Quels sont les problèmes qui persistent ?

EVALUER les risques liés à l'approvisionnement (existence de contrats d'assurance sur les récoltes ???, etc.)

➤ Ajustements déjà effectués en relation avec les modes d'approvisionnement passés.

Types de contrats déjà passés, Problèmes apparus, solutions trouvées...

➤ Modes d'approvisionnement envisagées pour l'avenir ?

Mode idéal d'approvisionnement (type d'acteur et mode de contrat : de la propriété de la terre au recours au marché). Démarches effectuées dans ce sens.... Projets d'avenir...

CHAPITRE II :
Mode de FONCTIONNEMENT INTERNE de l'ENTREPRISE

MODES DE GOUVERNANCE

➤ Historique et modes de privatisation successifs

➤ Répartition actuelle des pouvoirs entre actionnaires

Types d'actionnaires : ouvriers, dirigeants, autres, actionnaires principaux, roumains ou étrangers ?

Les pouvoirs : Existence ou non d'une Majorité ou d'un minorité de contrôle ?

Les actionnaires : comportement d'actionnaires (outsiders) ou de travailleurs (insiders) ?

➤ Répartition du profit

Entre dividendes (politique d'attraction des actionnaires ?) ou réinvestissement ? => Pouvoir entre les insiders et outsiders.

➤ Personnalité des dirigeants

FACTEURS de PRODUCTION

Il s'agit ICI de la partie vinification

*Si l'unité a de la **terre en propriété**, remplir l'autre questionnaire "producteur" pour les producteurs interrogés. Si une seule partie des fermes a été interrogée, essayer de généraliser les résultats à l'ensemble des terres.*

➤ Outils, bâtiments et personnel

Matériel	Bâti	Personnel

Remarques méthodologiques :

Matériel et bâti : RECENSER et DATER. (+ durée d'amortissement...)

Bâti : préciser si loué ou en propriété.

Personnel : cf. niveau de salaire moyen par catégorie d'employés (charges comprises !)

➤ INVESTISSEMENTS EFFECTUES APRES 90 :

ASSURANCES

*Recours aux assurances ? Pour quoi ?
Où sont les risques de production-vinification ???*

GESTION des RESSOURCES HUMAINES

Existence de préoccupations en relation aux ressources humaines, existence d'un ou de systèmes de motivation ?

ASPECTS FINANCIERS

➤ GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)

Emprunt ou, financements propres

➤ STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION

Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats ?).

➤ MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS

Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

➤ DETTES :

Existence d'une dette, montant, depuis combien de temps ?

CHAPITRE III : GESTION des OUTPUTS

PRODUCTION

- PRODUCTIONS : *Vins tranquilles et/ou mousseux- champagne, alcools.... ?*

- QUANTITE Vin produite, *perspective dynamique*
- CONDITIONNEMENT : *Vrac / en bouteille ? perspective dynamique*
- MARCHES interne / externe ? *perspective dynamique*
- STOCKS : *accumulation ? ou niveau constant d'invendus...*

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
X°											
Vrac											
dt E°											
Sticle											
dt E°											
Stocks											

X° : production ; E° : exportation ; NB “ sticle ” = 1 l dans langage courant.

- QUALITE :
- Cépages, % Vins rouges / Vins blancs, marques, % DOCC et % DOC**

Mises en bouteille

Marque	Présentation	Cépages - Prix

DEBOUCHES

➤ MARCHES : à l'export (pays), interne (grands magasins ?, ...)

➤ ACTEURS de la FILIERE en AVAL

Type de relation avec les distributeurs, clients particuliers ? Sont-ils en mesure d'imposer certaines clauses particulières ?

NIVEAU de COMPETITIVITE

➤ PRIX de VENTE de l'output

Demander une offre des prix de l'entreprise

➤ COUTS de PRODUCTION

- Prix du raisin

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
Raisin											

- autres coûts (à lister...)

➤ Conclusions

Comment évalue t-il son niveau de compétitivité ? Commentaires globaux relativement à la concurrence sur les marchés où l'entreprise est présente ?

CONCLUSIONS

VISION STRATEGIQUE et projets

Qualité ou non ? Exports ou non ? Politique d'investissement, de prospection de clients...

Si choix de la qualité, cf. si la chaîne de valeur est mobilisée ("incentives" à la qualité, prix rémunérateurs des raisins, motivation du personnel...)

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

Enumérer les risques/incertitudes persistants :

- *sur le foncier (risque de départ de propriétaires pour les terres des IAS par exemple) ou sur l'approvisionnement (risque de non paiement en récolte de l'avance faite sur les cultures, risques de mauvaise qualité, pas d'assurance sur la récolte, intempéries importantes...)* ;
- *l'image de marque de l'entreprise (protection de l'appellation, contre les risques de falsification...)* ;
- *risque de dépendance par rapport à un partenaire : approvisionnement, banque, distributeurs ou autre ...**
- *risque sur les marchés (marché interne plus fluctuant car fortement dépendant du pouvoir d'achat, marchés externes plus sûrs ?)*
- *risques de la part du personnel : degré de motivations et d'implication dans l'entreprise (risques de vols...)*
- *risques sociaux : soutien de la part de la population locale, des employés...*

CONCLUSIONS : Convergence vers l'UE ?

Cet objectif est-il mentionné spontanément dans le discours ?

Eléments concrets de cet effort de convergence :

- *Evolution du % des exportations. Vision marketing, Importance des stocks...*
- *Politique d'investissements (vers des standards européens ?). Cf. investissements faits depuis 89 (montant et type de matériel).*
- *existence de capital étranger ?*
- *autres relations avec des étrangers...*
- *politique de qualité ou de vins de consommation courante...*

CONCLUSIONS : "Capacité" managériale :

Cohérence de la vision managériale et des faits (degré de perception de la réalité).

Capacités d'adaptation à des contextes fort divers....

Guide d'enquêtes des unités vinicoles

A remplir après les enquêtes (3 pages)

RAPPEL : Objectifs des enquêtes

1. recherche de critères de non viabilité/pérennité : Producteurs individuels : HPD ; Sociétés : relations avec les propriétaires, nombre de clients et existence d'un démarchage de clients, investissements effectués depuis leur constitution...
2. recherche de critères de classification stratégique des structures viables a priori

Nom de l'association / société :

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : xxxxx....

Personne interrogée :

Histoire personnelle :

Le :

Histoire de la structure :

➤ Avant 1990 :
Xxxxxxx

➤ Après 1990 :
xxxxxx

CHAPITRE I : LA GESTION DU FONCIER

Statut du foncier :

En propriété, baux...

Rapports / Contrats avec les propriétaires :

Stabilité de l'association (évolution des surfaces), Services effectués, rémunération des propriétaires... ???

- Nombre de propriétaire (dont propriétaires absents) :
 - Implications des propriétaires de terres / actionnaires :
- xxxxx

➤ Mode de rémunération :
Xxxxxx (en nature raisin / vin, cash ; partie du profit, % de la récolte, ou en surfaces...).

➤ Montant :

Année	Rémunération	Surfaces
2001	A venir	
2000		
1999		
1998		

Conclusions :

xxxx

Assurance sur la récolte

xxxx

CHAPITRE II : Mode de FONCTIONNEMENT INTERNE de l'ENTREPRISE

Facteurs de production (personnel, bâtiments, matériel, terres), itinéraire technique (technologie)...

Cf. fiche excell associée et A REMPLIR

- Vignes : Variétés (soi), nouvelles plantations (vignes [1-5 ans]) ?

- Derniers investissements effectués :

Aspects financiers

➤ GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)
Emprunt ou, financements propres

➤ STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION
Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats).

➤ MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS
Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

➤ DETTES :
Existence d'une dette, montant, depuis combien de temps ?

CHAPITRE III : GESTION des OUTPUTS

Débouchés :

raisin, vin ? Qui ? existence d'un contrat écrit ?

- Clients

xxxx

- Type de contrat

Xxxxx

- Chiffre d'affaire

Année	Prix	Rendement	
2000			
1999 et 1998			

Résultats économiques – niveau de compétitivité

Synthèse de la fiche excell :

Numéro du tableau	Intitulé du tableau	Montant
Coûts		
tableau 1	Coût de production des vignes	
tableau 2	Amortissement infrastructure terrain	
tableau 3	Amortissement bâtiment	
tableau 4	Coût du personnel	
tableau 5	Amortissement matériel agricole	
	Autres coûts ? :	
Revenus		
	Vente de raisins	
	Autres revenus	
Résultats		
	Impôt sur le profit (25 % en 2000 ?)	
	Impôt sur les dividendes (10 % en 2000 ?)	

Projet (planuri de viitor) :

Qualité ou non ? Exports ou non ? Politique d'investissement, de prospection de clients...

Si choix de la qualité, cf. si la chaîne de valeur est mobilisée ("incentives" à la qualité, prix rémunérateurs des raisins, motivation du personnel...)

CONCLUSIONS

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

Enumérer les risques/incertitudes persistants :

- *sur le foncier : risque de départ de propriétaires ? morcellement des parcelles ?*
- *sur la production : pas d'assurance sur les récoltes et risques importants de gel par exemple ;*
- *risque de dépendance par rapport à un partenaire : approvisionnement, banque, vinificateur ou autre ...*
- *risque sur les marchés : nombres de clients ?? ...*
- *risques de la part du personnel : degré de motivations et d'implication dans l'unité (risques de vols...)*
- *risques sociaux : soutien de la part de la population locale, des employés...*
- *viabilité économique : décapitalisation ? ou au contraire réalisation d'un profit ?*

CONCLUSIONS : convergence vers l'UE ?

Cet objectif est-il mentionné spontanément dans le discours ?

Eléments concrets de cet effort de convergence :

- *Politique d'investissements (vers des standards européens ?). Cf. investissements faits depuis 89 (montant et type de matériel).*
- *existence de capital étranger ?*
- *autres relations avec des étrangers...*
- *politique de qualité ...*

CONCLUSIONS : " Capacité " managériale :

Bon manager, mauvais manager ?

Capacités d'adaptation à des contextes différents ?.

Questionnaire du projet "Relansin"

Marketing CDIw, Formularul 1 (5 pagini)
Termen limita de predare: 15.02.2000

O.J.C.A. JUDETUL HUNEDOARA

Suprafata plantatiilor de vita roditoare, pe forme/structuri de proprietate, decembrie 1999

In formular sunt inscise, pentru localitatile din judet situate in arealele viticole delimitate sau in afara acestora, suprafetele plantatiilor de vita roditoare (tinere + pe rod) conform specificatiilor din formular. Suprafetele au fost inscise in hectare (fara fractiuni), pe categorii sortimentale: total soiuri vinifera (VV) si total hibridi direct producatori (HDP). Formularul a fost completat de un specialist din cadrul Serviciului tehnic al OJCA. Informatiile au fost preluate de la Serviciul tehnic al DGAIA a judetului. Structurile formelor de proprietate (privata / a statului) sunt adecvate/completate conform realitatilor din judet, asa cum sunt ele inscise in evidentele DGAIA. Fiecare litera si cifra inscise pentru completarea formularului este redactata inteligibil / citet.

DIRECTOR O.J.C.A.,

Nume:

Semnatura:

A completat formularul,

Nume:

Semnatura:

LOCALITATEA (Comuna, oras, municipiu)	TOTAL PLANTATII PE ROD (Ha)		PLANTATII PROPRIETATE PRIVATA, PE STRUCTURI DE PRORINETATE (Ha)								PLANTATII PROPRIETATEA STATULUI, PE STRUCTURI DE PROPRIETATE (Ha)							
	VV	HPD	Producatori individuali		Asociatii familiale		Societati agricole		Alte structuri		Societati comerciale		Unitati cercetare		Consilii locale		Alte structuri	
			4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
01 Simeria	10										10							
02 Orăstie		1		1														
03 Geoagiu	16	22		22									16					
04 Cârjiti		2		2														
05 Hărău		2		2														
06 Soiumus	45										45							
07 Romos		11		11														

Guide d'enquête au niveau départemental

Questionnaire – Direction agricole départementale

LA NIVEL JUDEȚEAN - JUDEȚ :

Data :

1. Date viticole extrase din AGR.2A

Suprafețe de vii pe rod

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Vii pe rod : TOTAL											
<i>Din care</i>											
- suprafețe cu vie nobile											
- suprafețe cu HPD											
Sector de Stat - fost-IAS	<i>IAS et AES C</i>	SC									
Sector de stat - cercetare											
Sector PRIVAT - TOTAL Vii nobile pe rod	CAP et AEI										
Sector PRIVAT - HPD pe rod	CAP										
Sector PRIVAT - AF, SA, SC	X										

- Lista cu SA, AF, SC din domeniu privat care aveau sector viticol în 2000 ;
- Lista cu foste IAS care aveau sector viticol în 2000 ;
- Lista cu foste asociații economice intercooperatiste (AEI) înainte de 1991, care aveau sector viticol ; Ce s-a întâmplat cu ele (transformate în asociații, SA ?...) ?
- Lista cu întreprinderi care vinifică în județ în momentul de față (foste Vinalcool, alte întreprinderi private aparute după 1990)
- Lista cu prețuri strugurilor și vinurilor de 1990 până acum.

NB / Mes questions en 2000/2001 :

- liste des SA ayant de la viticulture ;
- liste des SC...SA (ex- IAS) ayant de la viticulture
- existence avant 1991 de sociétés intercoopératistes ? Aujourd'hui, que sont-elles devenues ?
- liste des entreprises de vinification du département

Analyse critique des données viticoles : où sont les biais statistiques ? Il y a-t-il surestimations ou sous-estimations ?)

- où sont les VV des ex-IAS ;
- comment évoluent les hybrides au niveau des exploitations individuelles ;
- Autres ...

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Dynamique viticole : Commentaires |
|---|

VV

VV-IAS (et rech) : % de réduction des surfaces (cf. SC...SA 1999/2000 – IAS 1990)

VV-CAP : où sont les VV conservées ? dans les SA ou SC (L31) uniquement ou également par les producteurs individuels ?

=> Selon experts : jusqu'à quel niveau vont être réduites les surfaces de VV ?

Hybrides (HPD)

- existence de CAP avec HPD ? où ?
 - Dynamique d'expansion des HPD : explosion en 1992/93 (après distribution des terres) puis stagnation ? ou autre logique ? ;
 - expansion où : extravilla ou intravilla ? HPD groupés ou non ? Observation d'une différenciation de comportement des paysans et autres acteurs en fonction des zones de plaines / zones de collines ? ou encore zones viticoles / zones non viticoles ;
 - explications des différences d'importance des HPD entre communes
- => Selon experts : surfaces max de croissance des HPD ; quel critère joue un rôle déterminant ? (chaque GI veut du vin ? ou autre chose ?)

SA/AF

- Evolution des associations : déclin, développement ou les deux... (= évolution des liens production/transformation : deux dynamiques opposées : effondrement plus ou moins rapide des débouchés traditionnel, i.e. ex-Vinalcool et reprise par de nouveaux acteurs) ;

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Historique de la vigne : introduite par les communistes ou présence antérieure ; qu'a changé la période communiste ?• Acteurs économiques de la zone, présence de nouveaux acteurs ? |
|---|

- Situation du VINALCOOL : date de cessation de paiement aux producteurs (partielle une année puis totale l'année suivante) ; reprise par du capital étranger (au pays OU ext. Au département) ;
- acteurs achetant du raisin aux SA/AF/SC privées ? (vinalcool, autres entreprises...) ;
- (- acteurs achetant du vin aux transformateurs ? Qui contacter ?)

Acteurs étrangers

Capital étranger au pays, au département ? (les autorités sont toujours au courant de cette donnée du fait d'un chauvinisme local affirmé) ;

Les IAS ont-elles déjà été reprises par certains acteurs ?

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Zonage viticole : |
|---|

Régions viticoles, podgori, centre viticole, plaiurile, Carte précise ? (sinon, cf. Valea Călugărească)

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Etat de la privatisation des IAS : terres redistribuées (actionnaires), terres encore à redistribuer... |
|---|

**Liste non exhaustive des personnes rencontrées
(hors enquêtes d'exploitations)**

Lieu (commune ou ville)	Personnes interrogées	Qualité
ALBA		
Alba-Iulia	I. Mihalache	DGAA, Directeur
Alba-Iulia	D. Calian	OJCA, Directeur
Alba-Iulia	Ing. R. Parau	DGAA, chef du service agro-alimentaire
Alba-Iulia	Ing. O. Rusu	DGAA
	Ing. Stoia	DGAA
	Ing. C. Rusu	Vinexport
Jidvei	A. Urian Monsieur Urian	SC Jidvei Chef de ferme Directeur technique
Blaj	Traian Curtea, Aron Pop	Vuzik Wineries, directeur, administrateur viticulture
BUZAU		
com. Blajani	Ing. Ion Pauna et Claudia	Coopérative vitivinicole, président
	Ion Ene	Membre OVR
		Maire
	Petru Ianovits	Membre coopérative, OVR
CALARASI		
Calarasi	Ing. C. Enache	DGAA
Calarasi	Ing. Ionescu	OJCA
Calarasi	Monsieur Negri	Directeur SC Nera SRL
Com. Ulmu	Ing. G. Niculae	CLCA Ulmu-Dorobantu
Com. Modelu	Ing. A. Mica	Centre agricole
Com. Modelu	Ing. Gh. Nacsu	SA Modelu, Président
	Ing. Leonid Galaski	Agriculteur
Com. Ulmu	I. Bratu	Maire, ex-président CAP, Président d'une SA
	Ing. Gh. Nicolae	CLCA
Com. Ministerea	Ing. Grama	CLCA
	Ing.	SA Vitisem
Com. Casciorele	Ingénieur	CLCA
	Gh Cucuta	Vice-maire
	Costica	Agriculteur
Com. Chiselet	Monsieur Buzianu	SC Buzianu SRL
CLUJ		
	M. Mitré	Prof USAMV
	M. Drocas	Prof mécanique USAMV
CONSTANTA		
Constanta	Ing. Stanescu	DGAA, chargé des questions viticoles

Hârsova	Ing. Maria Antonescu	Mairie
Hârsova	Fam. DENILA Radu et Dobrita	Exploitation Individuelle
Hârsova	Fam. NEAMTU Titeru et Ioana	Exploitation Individuelle
Com. Oltina	Ing. Cornel PETCU	CLCA Oltina-Ostrov-Lipnita
Com. Basarabi	Ing. LECA	OJCA
Com. Oltina	Monsieur D.	SA Ds, Président
Com. Oltina	Gigi et Dora C.	AF C., Président
Com. Mihai Viteazu	M. Rosoage Mme Zugravu	SA V, Président Chef comptable
Com. M. Viteazu	M. Veru	CLCA
Com. M. Viteazu	Monsieur F.	SC V, Directeur
Com. M. Viteazu	Ing Pata	OJCA
Com. M. Viteazu	Mme Snegur	CLCA
Com. Gogealac	Nicolae Fulea Ing. Dohe	SC Viticola, Directeur Ingénieur
Com. M. Viteazu	Mme Zugravu ,; Rosoage, Dumitru	SA Vie comptable-chef, Président, chef de ferme
ILFOV, Bucarest		
	Messieurs Lazar, Draghan	I.E.A. (académie agricole), Directeurs
	G. Fintineru	Economiste, USAMV Bucarets
	I. Namolosani	Directeur, professeur d'œnologie USAMV
	M.Oslobeanu	Académicien, spécialiste viticulture
	L. Dejeu	USAMV, Professeur viticulture
	N. Stefan	Académicien, ASAS
	M. Lacatusi	ANCA, Directeur
	V. Stoianovici	ANCA, conseiller
	C. Dicu	Ministère de l'agriculture, inspection viticole
	M. Petrescu	Ministère de l'agriculture
	C. Ionescu	Mission économique, Ambassade de France
	P. Mocanu	Directeur de l'ONIV
	C. Petre	Chargée de mission, ONIV
	G. Ovidiu	Directeur PNVV
	D. Gavrilesu	Directeur I.E.A.,
	D. Giurca	I.E.A. (recherche générale)
	L. Luca	
	V. Gavrilă	
	Les autres chercheurs...	
PRAHOVA		
	Ing. Elena Botea	DGAA, Inspecteur viticole
	Nicolae Varga	Directeur ONVV, directeur scientifique ICVV

	Viorel Stoian	Directeur ICVV
	Dr. Silvia Cazacu	Chercheur ICVV, programme Relansin
	Dr. Emil Ionescu	Chercheur ICVV, programme Relansin
SALAJ		Lica
Pericei	Lica X	Viticulteur (HPD)
	Brandus	Viticulteur (HPD)
	Mihaela X	Viticulteur (HPD)
TULCEA		
Tulcea	Elena JOGHIU	OJCA, Directrice
	Atena POPU	OJCA, Ing Horticole
	Daniela RADU	DGA, Ing zootechnique
	Gheorghe GRIVAL	CLCA Frecatei, Ing zootechniste
	Ion BADOI	CLCA Topolog, agronome.
VALCEA		
R. Vâlcea	M. Calea	Directeur DGAA
	Gribincea	Vice-Directeur DGAA
	M. Târâsescu	Inspecteur DGAA
	I. Paduraru	OSPA, Directeur
	C. Stoian	SC AgroIndacom SA, Manager
	...	
VRANCEA		
		DGAA
Focsani	Minciunea C. Popescu	OJCA, Directeurs
.	Ing. Nina Talvar	OJCA
Com. Garoafa	Ing. Lenuta Cojocar	CLCA Garoafa
Com. Jaristea	Ing. Georgeta Cepoiu	CLCA Jaristea
Com. Cotesti	V. C.	Directrice S.A. V.
Com. Cîrgele	Ing. S. P. G.	Président et Comptable de SA Viti
Foscani	Stânescu A. Cotea	Président Vice-président Association " clubul podgorenilor "
	M Desaga / Denegu	Directeur SC Eurovitis (ex-IAS)

ANNEXE VII.1

Indicateurs macroéconomiques de la Roumanie (1989-2010)

Indicateur	Unité	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2005	2008	2010
Croissance réelle du PIB	%	-5,8	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	4,2	7,3	-1,3
Taux de change an.	Lei/ USD	14,9	21,6	76,5	308	760	1655	2033	3083	7168	8876	1533 3	2169 3	2906 1	3305 5	3320 0	2,913	2,518 9	3,177 9
Inflation (prix conso.) déc./ déc.	%	1,1	37,7	222,8	199,2	295,5	61,7	27,8	56,9	151,4	40,6	54,8	40,7	30,3	17,8	14,2	9,0	7,85	6,09
Taux de chômage fin année	%	n.d.	n.d.	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,6	8,9	10,4	11,8	10,5	8,8	8,1	6,8	5,2	4,4	6,9
Déficit budget. (1)	% PIB	7,5	0,3	-1,9	-4,4	-2,6	-4,2	-4,1	-4,9	-3,6	-2,8	-2,5	-3,6	-3,1	-3,1	-2,3	-0,8	-5,7	-6,4
Exportations FOB	Mrd USD *EUR	10,5	5,8	4,3	4,3	4,9	6,2	7,9	8,1	8,4	8,3	8,5	10,4	11,4	13,9	17,6.	27,7	49,6	37,25 *
Importations CIF	Mrd USD *EUR	8,4	9,2	5,7	6,2	6,5	7,1	10,3	11,4	11,3	11,8	9,5	13,0.	15,5	17,8	24,0	40,4	84,2	14,26
Importations FOB	Mrd USD	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,0	6,6	9,5	10,6	10,4	10,9	9,7	12,0	14,4	16,5	22,1	37,3	n.d.	n.d.
Solde courant	% PIB	5,6	-8,7	-3,5	-8,0	-4,5	-1,4	-5,0	-7,3	-6,0	-6,9	-4,0	-3,7	-5,5	-3,4	- 6,7	-4,4	6,7	-7,7
Dettes extérieures fin année	Mrd USD *EUR	0,0	0,2	2,2	3,5	4,5	5,5	6,7	9,2	10,4	9,5	8,4	10,6	12,0	16,1	19,4	24,4*	49,9*	90,7*

ANNEXE VII.2

Evolution de la structure du PIB en prix courants : pourcentages sectoriels (1989-2010)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002e	2003	2005	2010
Agriculture (1)	14,4	21,8	18,9	19,0	21,0	19,9	19,8	19,2	18,0	14,4	13,3	11,1	13,2	11,3	11,5	8,4	6,0
Industrie	46,2	40,5	37,9	38,3	33,8	36,2	32,9	33,2	30,9	26,3	24,8	27,3	26,4	27,0	24,7	24,8	26,4
Services (2)	25,5	26,5	34,8	40,6	32,8	29,3	31,7	32,2	34,9	39,6	41,3	41,4	44,5	45,1	46,4	45,1	46,3
Autres (3)	13,9	11,2	8,4	2,1	12,4	14,6	15,6	15,4	16,2	19,7	20,6	20,2	15,9	16,6	17,4	21,7	21,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Légende : (1) inclut forêts, chasse et pêche; (2) transport et dépôt, poste et télécommunications, commerce et tourisme, activités financières, administration publique, transactions immobilières et autres services (3) construction et autres.

Sources : d'après l'OCDE (2000a) et le rapport annuel 2002 de la BNR, la commission nationale des statistiques

Liste des règlements communautaires transposés dans la législation nationale roumaine en octobre 2003

Législation communautaire	Législation nationale	Contenu de la législation nationale
R(CE)1493/1999	L 244/2002	Potentiel de production vitivinicole Mécanismes de marché Organisations de producteurs et organismes de filière Directions et coordination de la production vitivinicole
R(CE)1227/2000 R(CE)1622/2000 R(CE)1623/2000	HG 1144/2002	Production viticole Production vinicole Normes d'enregistrement, attestation et commercialisation des produits vitivinicoles Mécanismes de marché
R(CE)1607/2000	Ordin (MA) 52/2003	Conditions de production des vins d'appellations d'origine. Accord des droits de production et de commercialisation. Normes d'étiquetage. Organisation et attributions de l'ONDOV
R(CE)1493/1999	Ordin (MA) 458/2003	Liste des appellations d'origine, indications géographiques, mentions traditionnelles, etc.
R(CE)753/2002	Ordin (MA et MS) 515/945/2002	Moûts de raisins partiellement fermentés, moûts concentrés et vins nouveaux fermentés. Vins de table, vin avec indication géographique, et vins d'appellation. Produits vitivinicole importés Vins liquoreux et pétillants Vins mousseux. Etc.
R(CE)2392/1986	Ordin (MA et MAP) 64/144/2003	Formulaire de déclaration des assortiments viticoles Modification des données d'une parcelle viticole
R(CE) 649/1987	Ordin (MA et MAP) 470/530/2003	Cadastre viticole
R(CE)1227/2000	Ordin (MA) 546/2002	Liste des cépages recommandés et autorisés selon les zones (régions viticoles, vignobles, centres viticoles). Modes de conduite.
R(CE)1493/1999 Annexe III	Ordin (MA) 397/2003	Zonage viticole (8 régions, 37 vignobles, 137 centres viticoles)
R(CE)1282/2001	Ordin (MA) 537/2003	Formulaires pour : droit de plantation de vigne (demande, autorisation). Inventaire des plantations selon les modes de conduite et les cépages.
R(CE)2676/1990	Ordin (MA et MS) 541/1025	Liste des méthodes d'analyse des vins (43 méthodes communautaires et 32 standards roumains).

R(CE)1493/1999 Annexe VI	Ordin (MA et MS) 90/111	Tests analytiques du vin (stabilité, examen micro biologique, analyses physico-chimiques, etc.) Tests organoleptiques.
R(CE)2009/1992	Ordin (MA, MS, protection des consommateurs) 498/731/289/2003	Préparation des échantillons d'analyse. Méthodes d'analyse.
R(CE)1493/1999	Ordin (MA) 4/2001	Liste des laboratoires autorisés (9). Noms des spécialistes pouvant signer les documents d'attestation de qualité des vins et autres.
R(CE)1576/1989	Ordin (MA, MS, PC) 268/441/117/2003	Définition, description et présentation des boissons alcooliques.
R(CE)1601/1991	Ordin (MA, MS, PC) 145/270/59/2002	Approbation des normes relatives au contenu, la nature, l'origine, la fabrication, l'emballage, etc. des vins aromatisés.

Légende : du document législatif le plus spécifique, au plus général

- *Ordin* : arrêté ministériel (MA : Ministère de l'agriculture, MS : Ministère de la santé)
- HG, hotarare de guvern : décision du gouvernement
- L : loi (votée par le Parlement).

Source : organisation nationale interprofessionnelle vitivinicole, Roumanie

Correspondance des mesures SAPARD et des mesures de développement rural de l'Union européenne

Mesures SAPARD	MESURES avant la réforme de l'agenda 2000	MESURES issues de la réforme post-agenda 2000
Investissements dans les exploitations agricoles	Investissements dans les exploitations agricoles R 950/97 art.4-9 (mesure 5a)	Investissements dans les exploitations agricoles (MDR, art. 4-7)
Amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles et des produits de la pêche	Amélioration des conditions de transformation et de commercialisation des produits agricoles R 951/97 (mesure 5a)	Amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles (MDR, art. 23-25)
Amélioration des structures pour le contrôle de la qualité et les contrôles vétérinaires et phytosanitaires, pour la qualité des denrées alimentaires et la protection des consommateurs	Développement et amélioration des infrastructures rurales liées au développement agricole et forestier R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	∅
Méthodes de production agricole visant la protection de l'environnement et l'entretien de l'espace naturel	Mesures agri-environnementales R 2078/92 (mesure d'accompagnement) Protection de l'environnement, le maintien de l'espace rural et la restauration des paysages R 2085/93, art.5 (mesure 5b).	Agri-environnement (MDR, art 20-22) Préservation de l'environnement en relation avec la terre, la forêt, la gestion de l'espace naturel et le bien-être des animaux (MDR, art.31)
Développement et diversification des activités économiques, en vue de la création d'activités multiples ou de revenus alternatifs.	Mesures pour réaliser la diversification, notamment celles qui fournissent des activités multiples ou des revenus alternatifs aux agriculteurs des deux sexes R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Diversification des activités dans le domaine agricole ou proche de l'agriculture en vue de créer des activités multiples ou des alternatives des revenus (MDR, art.31)
Création de services de remplacement ou de gestion des exploitations agricoles	Aides au Démarrage de services de remplacement R. 950/97, art.15 (mesure 5a) Services de gestion des exploitations R. 950/97, art.16 (mesure 5a)	Instauration de services de remplacement sur l'exploitation et de services d'aide à la gestion agricole (MDR, art.31)
Création de groupements de producteurs	Aides au Démarrage de groupements de producteurs -R. 950/97, art.14 (mesure 5a) Groupements de producteurs et leurs Unions - R. 952/97 (mesure 5a)	∅
Rénovation et développement de villages et protection et conservation du patrimoine rural	Rénovation et développement de villages et protection et conservation du patrimoine rural R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Rénovation et développement des villages et protection et conservation du patrimoine rural (MDR, art.31)
Amélioration des terres et remembrement	Amélioration foncière et pastorale individuelle ou collective R. 2085/93, art.5 (mesure 5b) Remembrement, dans des conditions compatibles avec la préservation du paysage et de l'environnement naturel, des exploitations agricoles et forestières R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Amélioration des terres (MDR, art.31) Remembrement des terres (MDR, art.31)
Etablissement et mise à jour des registres fonciers	∅	∅
Amélioration de la formation professionnelle	Adaptation de la Formation professionnelle aux besoins d'une agriculture moderne R. 950/97, art.26-28 (mesure 5a) Développement de la vulgarisation agricole et sylvicole ainsi que l'amélioration de la formation professionnelle agricole et sylvicole (mesure 5b)	Formation (MDR, art. 9)
Développement et amélioration des infrastructures rurales	Développement et amélioration des infrastructures rurales liées au développement agricole et forestier R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Développement et amélioration des infrastructures liées au développement de l'agriculture (MDR, art.31)

Gestion des ressources hydrauliques agricoles	Irrigation, y compris la rénovation et l'amélioration des réseaux d'irrigation et des petits réservoirs ; la réalisation de travaux d'irrigation collectifs à partir des canaux principaux existants et la création de petits systèmes d'irrigation qui ne sont pas approvisionnés par les réseaux collectifs ; et la rénovation et l'amélioration des systèmes de drainage R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Gestion des ressources en eau destinées à l'agriculture (MDR, art.31)
Sylviculture, y compris boisement des régions agricoles, investissements dans les exploitations sylvicoles appartenant à des propriétaires privés et transformation et commercialisation des produits sylvicoles	Boisement R. 2080/92 (mesure d'accompagnement) Le développement et l'exploitation des forêts R. 2085/93, art.5 (mesure 5b)	Boisement (MDR, art.29) Autres mesures sylvicoles : boisement, investissements, conquêtes de nouveaux débouchés, création d'associations, etc.(MDR, art.27, 28 et 30)

Légende : MDR : Mesures de développement rural

Source : auteur

ANNEXE VII.5

Evolution du niveau des accises, de 1993 à 2004 et 2009

Date d'application de la législation	DU 01/07/1993	DU 01/01/98	DU 01/02/00	DU 8/12/2000	DU 8/09/2001	Du 01/01/02 <i>Abrogée</i>	Du 01/05/02 <i>Abrogée</i>	Du 01/01/02	Du 01/07/03	Du 01/01/04	En 2009
Législation	<i>L 42/1993</i>	<i>OUG 82/97 L196/ DU 27.10.98</i>	<i>OG 27/2000</i>	<i>OU 252/2000</i>	<i>OU 117/2001</i>	<i>OUG 158/ 27.11.01 abrogée en juillet par L253/2002</i>	<i>OU 48/ 18.04.2002 abrogée par L253/2002</i>	<i>L 523/2000 17.07.2002</i>	<i>OUG 57/2003 Loi 558/2003</i>	<i>L 57/2003 du 22/12/03</i>	<i>L 573/2003</i>
ALCOOLS	<i>50% OU 100% OU 200%</i>	<i>150 – 200 ECU / HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>140-180 €/HL ALCOOL PUR</i>	<i>0-85 € / HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>0-65 € / HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>70 €/HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>108,4 € /HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>108,4 € /HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>150 €/HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>150 €/HL D'ALCOOL PUR</i>	<i>750 €/hl d'alcool pur (450 pour les petites distilleries)</i>
VINS	<i>45% VALEUR</i>										
Vins tranquilles, dont		<i>0,6 ECU/° HL D'ALCOOL</i>	<i>0,55 €/ ° HL D'ALCOOL</i>	<i>IDEM</i>	<i>IDEM</i>	<i>0,55 € / ° hl d'alcool</i>	<i>Idem</i>	<i>0,55 € / ° hl d'alcool</i>	<i>0,3 € / ° hl d'alcool</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
- vins issus d'HPD						<i>2 € / ° hl d'alcool</i>	<i>Idem</i>	<i>2,8 € / ° hl d'alcool</i>	<i>2,1 € / ° hl d'alcool</i>		
Vins mousseux	<i>45% CHAMPAGNE : 115%</i>	<i>1 ECU/° HL D'ALCOOL CHAMP : 3</i>	<i>2,75 €/ ° HL D'ALCOOL</i>	<i>IDEM</i>	<i>IDEM</i>	<i>2,75 € / ° hl d'alcool</i>	<i>Idem</i>	<i>2,8 € / ° hl d'alcool</i>	<i>2,8 € / ° hl d'alcool</i>	<i>42 € /hl de produit*</i>	<i>34,05 € / hl de produit</i>
Vins spéciaux	<i>VERMOUTHS : 45%</i>	<i>2,5 ECU/° HL D'ALCOOL</i>	<i>2,3 €/ ° HL D'ALCOOL</i>	<i>IDEM</i>	<i>IDEM</i>	<i>0,47 € / ° hl d'alcool</i>	<i>Idem</i>	<i>0,5 € / ° hl d'alcool</i>	<i>2,8 € / ° hl d'alcool</i>		<i>tranquilles :0 mousseux : 34,05 €/hl</i>
BIERE DONT PRODUCTEURS INDEPENDANTS AYANT UNE CAPACITE DE PRODUCTION	<i>55% DONT BOITES METALLIQUES : 115%</i>	<i>1,6 ECU/° HL D'ALCOOL</i>	<i>1,5 €/ ° HL D'ALCOOL</i>	<i>IDEM</i>	<i>IDEM</i>					<i>0,55 €/ HL/DEGRE PLATO</i>	<i>0,748 €/ hl/degré Plato</i>

/AN :											
De 100-200.000 hl			1,4 €/ ° HL D'ALCOOL	IDEM	IDEM	0,44 €/ hl/°Plato	0,47 € /hl/°Plato	0,47 €/ hl/°Plato	0,53 €/ hl/° Plato	0,47 €/ hl/°Plato	0,43 €/ hl/°Plato
De 50-100.000 hl			1,3 €/ ° HL D'ALCOOL	IDEM	IDEM	0,41 €/ hl/°Plato	0,43 € /hl/° Plato	0,43 €/ hl/° Plato	?	0,47 € / hl/° Plato	0,43 €/ hl/°Plato
De 0-50.000 hl			1,2 €/ ° HL D'ALCOOL	IDEM	IDEM	0,38 € hl/°Plato	0,39 € hl/° Plato	0,39 € / hl/° Plato	?	0,47 € / hl/d°Plato	0,43 €/ hl/°Plato

* Regroupe les catégories de la nomenclature combinée 22.04.10, 22.04.21.10 et 22.04.29.10

Programmes de la Banque mondiale et du FMI pour la Roumanie

Tableau 1. Liste des accords stand-by signés avec la Roumanie, depuis 1972

Type d'accord	Date d'approbation	Date de fin	Somme approuvée (millions DTS)	Somme utilisée (millions de DTS)
Stand-by	10/03/75	10/02/76	95.0	95.0
Stand-by	09/09/77	09/08/78	64.1	64.1
Stand-by	06/15/81	01/14/84	1,102.5	817.5
Stand-by	04/11/91	04/10/92	380.5	318.1
Stand-by	05/29/92	03/28/93	314.0	261.7
Stand-by	05/11/94	04/22/97	320.5	94.3
Stand-by	04/22/97	05/21/98	301.5	120.6
Stand-by	08/05/99	02/28/01	400.0	139.75
Stand-by	10/31/01	10/15/03	300.0	300.0
Stand-by préventif	07/07/04	07/07/06	250.0	0
Stand-by	05/04/2009	03/15/2011	11443.0	10569
Stand-by préventif	03/31/2011	03/31/2013	3090.6	0

Tableau 2. Liste des projets agricoles et ruraux financés par la Banque mondiale, de 1991 à 2011

Nom du projet	Montant (millions de dollars)	Période de mise en œuvre	Objectifs
Technical Assistance and Critical Imports	180	Juillet 1991 – n.d.	Appui au secteur d'irrigation et mécanisation
Private Farmer and Enterprise Support	100	Juin 1992 – Juin 1998	Crédits de développement aux fermes privées et entreprises du milieu rural
Agriculture Sector Adjustment Loan	350	Juillet 1997 – Décembre 2000	Développement des transactions foncières, baisse de la propriété d'Etat, création d'un réseau financier privé plus compétitif
Agriculture Support Services Project	11	Juin 1998 – Décembre 2005	Amélioration des appuis technologique, informatif et de formation aux agriculteurs et transformateurs : recherche et conseil agricole.
Rural Finance	80	Avril 2001-	Apport de services financiers en milieu rural :

Project		Novembre 2007	microcrédits, prêts, appui aux institutions financières, etc.
Rural Development project (RDP)	40	Mars 2002 - Décembre 2007	Renforcement des capacités de gestion des communautés locales
General Cadastre	25,5	Décembre 1997 - Juin 2006	Mise en place d'un registre foncier et d'un cadastre simples. Réalisation de cartes digitales ortho photo sur 30 % du pays.
Forest Development Project	20,4 (4,6 <i>annulés</i>)	Décembre 2002 - Juin 2009	Amélioration de la gestion des forêts : renforcement des inspectorats, système des prix, amélioration des routes forestières
Irrigation Rehabilitation and Reform Project	80	Juillet 2003 – Mars 2012	Réhabilitation des infrastructures d'irrigation, appui aux organismes de gestion
MAKIS	48,9 (1,1 <i>annulés</i>)	Novembre 2004 - Septembre 2010	Appui au transfert de l'acquis communautaire et à l'entrée dans l'UE : laboratoires régionaux d'analyses, postes d'inspections aux frontières, appui à la recherche agricole (et réforme de la loi de recherche), information sur les exigences de l'acquis de fermiers et entrepreneurs
CESAR	59,1 (5,9 <i>annulés</i>)	Novembre 2007 - Juin 2013	Restructuration agraire vers une meilleure intégration au marché : Sécurisation des transactions foncières, développement d'appuis socio-économiques.
Avian Influenza	27,9 (10 <i>annulés</i>)	Septembre 2006 - Décembre 2010	Développement des capacités de gestion de la Roumanie des infections et épidémies animales et de la contamination des êtres humains.

Les membres de l'ONIV

En 2004, l'ONIV regroupait les membres suivants :

- (1) l'association des dégustateurs autorisés de Roumanie (ADAR) ;
- (2) l'association professionnelle vitivinicole Dealu Mare – basée dans le județ de Prahova et réunissant les entreprises : Cramele Prahova, Serve, Vinterra, Domeniile Franco-Romane, Tohani) ;
- (3) l'association professionnelle des producteurs et commerçants de produits vitivinicoles et boissons alcooliques, “ AP VITIS ”, basée à Bucarest et réunissant : Vie-Vin Murfatlar, Eurocafé Romania, Viticola Aegyssus, Romagribuz Rm. Sarat, Euroavipo ;
- (4) l'association des producteurs et des exportateurs de Vins de Roumanie (APEV), basée à Bucarest et réunissant : Carl Reh Winery, Serve, Provinum SRL, Vie-Vin Murfatlar, Vincon, Cotnari, Fruvimed Medgidia, Cramele Prahova, Edelweiss Tohani, Vinterra International, Roterfield properties industries, Vie Vin Vânju Mare, Vinia Iasi ;
- (5) l'association professionnelle “ Vitivinicola Panciu ”, réunissant Veritas Panciu, Agroindustrială Marasesti et Dyonisos Cotesti ;
- (6) l'association des consultants œnologues de Roumanie (SCER) ;
- (7) l'association professionnelle “ Vitis Transilvania Jidvei ”, basée à Jidvei et réunissant : Jidvei SRL, promotion SRL, Agroindustrială SRL, filiales Alba, Viticola SRL et Vitis SRL ;
- (8) l'association des producteurs de vins mousseux et champagnes de Roumanie ou APVSS, basée à Bucarest et réunissant entre autre les entreprises Astese et Zarea ;
- (9) l'association des producteurs de vermouth et autres boissons à base de vin de Roumanie (APVBBV), basée à Bucarest ;
- (10) l'association professionnelle Domeniile Cotnari, constituée autour de SC Cotnari SA ;
- (11) l'association de la vigne et du vin (AVV) de Timis, formée autour de SC Recatim Recas ;
- (12) l'association professionnelle viticole Medgidia, avec entre autre Fruvimed, Vitcom SRL Cernavoda, Gamed SRL Cernavoda ;
- (13) l'association interprofessionnelle vitivinicole (AIVV) Vrancea-Pietroasa avec entre autre : SC Vincon Vrancea, SC Senator Prodimpex SRL, la station de recherche de Pietroasa ;

En 2011, l'ONIV réunit 30 membres. En plus des membres cités ci-dessous (sauf 3,8,9), l'ONIV compte désormais :

- (11) l'association des producteurs et des commerçants de vins d'appellation d'origine Tohani (APCVDO TOHANI)
- (12) l'association professionnelle des producteurs de plants viticoles (APVMSV)
- (13) l'association des producteurs et des importateurs d'équipements, emballages et autres matériaux de production de vins et de boissons alcooliques (APIEAM)
- (14) l'AP vitivinicole les Terrasses du Danube Ostrov (APV Terasele Dunării Ostrov)
- (15) l'AP Vitivinicole les vignes de Teleorman Zimnicea (APV Viile Teleormanului Zimnicea)
- (16) Centre d'étude vitivinicole et d'analyse sensorielle (CSVAS)
- (17) l'association des producteurs de vins Vitivinicoles de Însurăței (APVV Însurăței)
- (18) l'association professionnelle vitivinicole les collines de Dobroudgea
- (19) l'association professionnelle des viticulteurs du vignoble de Miniș Măderat
- (20) l'association des cavaliers du vin de l'Ordre Saint Orba, - Carei
- (21) l'association PROVITIS Arad
- (22) Vinia Iași
- (23) l'association VINȚELER BIHOR
- (24) l'association non profit des viticulteurs de Carei
- (25) l'association des distributeurs et des importateurs de pesticides de Transilvanie (ADIPA)
- (26) S.C. Vitipomicola Dumbrava S.A
- (27) S.C. Viticola Averești 2000 S.A.
- (28) B.A.S.F.
- (29) S.C. Lucaccioni Consult Group S.R.L.
- (30) Fédération des someliers de Roumanie

Histoire du patrimoine viticole roumain

Il existe des traces de la viticulture en Roumanie permettant de remonter au néolithique (3 000 ans avant J.C.). Des fouilles archéologiques réalisées en Transylvanie, attestent également de la culture de la vigne à l'âge de fer (V-I avant J.C.), époque des Thraces (Dejeu & Târdea, 1995). Elle a été propagée par les Daces, puis les romains ; c'est à cette période de l'**antiquité** que le développement de la vigne a atteint son apogée (I et II s. après J.C.).

Lors de la **période troublée des migrations (III-IX^{ème} siècle)**, la viticulture ne s'en est pas moins poursuivie. Si elle a profondément régressé, elle est rentrée dans les occupations agricoles traditionnelles. Alors que la population se concentrait au voisinage des montagnes, zone-refuge facile d'accès en cas de nouvelle menace d'invasions, la vigne a pu s'implanter aux endroits les plus favorables des zones collinaires (Oprea, 1995).

A l'époque féodale (X-XVI^e siècle), il semble que la majorité de la vigne ait été cultivée essentiellement dans le cadre des propriétés des églises et monastères de Transylvanie, dans un premier temps (jusqu'au XIII^e siècle). Dans un second temps, de nombreuses sources attestent de la culture de la vigne dans les autres régions de la Roumanie (Moldavie et Olténie).

Les XVII et XVIII^e siècles ont été les témoins d'un processus de concentration des plantations de vignes par vignoble ainsi que de la constitution d'assortiments de variétés. On peut citer pour le vignoble Dealul Mare (la grande colline), les variétés *Bâscatà*, *Gordin*, *Negru moale*, *Seinà*, *Negru vârtos*, *Corb*. La viticulture faisait de la Moldavie, une région prospère. Les plus grandes surfaces se trouvaient alors encore au sein des propriétés monastiques. Cela jusqu'en 1864, date à laquelle les plantations sont entrées en possession des paysans. En Transylvanie par contre, le féodalisme ayant pris fin plus tôt, les vignes sont devenues propriétés des nobles. La possibilité de réaliser des échanges commerciaux avec la Pologne, l'Ukraine et la Hongrie a permis une extension des plantations et le recours au fermage.

La viticulture se modernise. On note l'adoption par vignoble, d'une certaine distance de plantation, d'un système de taille et d'une forme de conduite spécifiques (ombrelle moldave, cercle transylvain, éventail de Dealul Mare...). Les premiers travaux, révélant un souci d'amélioration des connaissances techniques, se font jour. Ainsi l'ingénieur agronome Ion Ionescu de la Brad, nous fait part dans ces travaux (1861-1870) d'indications en vue du choix des terrains, des modes de taille, sur les travaux du sol, la récolte, la transformation des raisins, etc.

L'étape phylloxérique : le phylloxéra a été introduit en Roumanie en 1875-1877. N'ayant pas réussi à stopper la progression du ravageur, la reconstitution du vignoble s'est réalisée avec des hybrides producteurs directs, importés de France et des plants greffés venus massivement d'Amérique, d'Autriche, d'Algérie et de France. C'est donc à cette époque que de nombreuses variétés autochtones ont été substituées par des variétés étrangères et des hybrides producteurs directs, transformant les vignobles en de véritables mosaïques. On considère que la viticulture roumaine était reconstituée en 1915 (Oprea, 1995).

L'étape post-phylloxérique voit se fonder *les bases d'une viticulture scientifique*. Les ouvrages se multiplient. La Revue viticole et horticole apparaît à Bucarest en 1896 et

prodigue des conseils techniques aux exploitants ; puis la Revue "La Roumanie viticole", de 1937 à 1948. Des écoles d'apprentis puis des écoles inférieures de viticulture sont créées en vue de la formation de spécialistes aptes à contribuer à la reconstitution du vignoble. En 1936 apparaissent les premières stations de recherche viticoles, à Drâgâs(h)ani et Odobes(h)ti. Au plan national, dans le cadre de l'Institut de Recherche Agronomique de Roumanie (I.C.A.R.), fondé en 1927, s'organise la section de Viticulture et d'horticulture (1937).

Cette époque voit également s'ébaucher des tentatives de lutte contre la prolifération des hybrides producteurs directs et en vue de la restriction du nombre de variétés des vignes. Ainsi en 1926 a été créée dans le cadre du Ministère de l'Agriculture une direction chargée d'orienter et encadrer la viticulture du pays (Constantinescu, 1958). En 1932 est promulguée la "loi de réglementation des plantations de vignes", qui délimite les aires viticoles destinées à la production des vins de qualité et à appellation d'origine. Elle répond à la volonté de limiter la viticulture aux zones de collines et de façon plus exceptionnelle aux zones de champs aux terres très sableuses ou caillouteuses.

Durant l'**époque socialiste**, le patrimoine viticole a connu deux phases de développement. Après une phase de "reconstruction de la viticulture" (1946-1954), consécutive aux destructions provoquées par la seconde guerre mondiale, s'est ensuivie une phase de "développement du patrimoine viticole", de 1955 à 1979 (Dejeu & Târdea, 1995). Le développement du vignoble a tout d'abord reposé sur les recherches de l'académicien Gherasim Constantinescu (1958), qui ont donné lieu aux travaux de zonage (*raionarea viticulturii*) en 1958, et de micro-zonage (*microraiionarea viticulturii*) en 1962. Ensuite, la loi de la vigne et du vin de 1971 (loi 21/1971) a lancé un autre programme de développement de la viticulture, qui prévoyait une délimitation territoriale des vignes, effectivement réalisée en 1978 et en 1979.

CES PROGRAMMES ONT CONDUIT A :

- l'amélioration des assortiments des cépages
- l'extension des vignobles dans d'autres zones : les terrasses du Danube, les Sables du Sud du Pays, en Dobroudja ;
- la modernisation des plantations ;
- l'arrachage des hybrides producteurs directs ;
- la concentration des vignes en massifs viticoles.

On note également la création de nouvelles unités de recherche et d'enseignement :

- en 1946, la station de Craciunel, à Tarnave (actuellement, la station de Blaj), dédiée à la recherche relative aux pépinières et la sélection de porte-greffes ;
- en 1948, la station de Murfatlar en Dobroudja ;
- en 1957, l'institut de recherche horti-vinicole de Bucaresti (ICVH), avec de nouvelles stations expérimentales (Iasi, Valea Calugareasca, Minis, Stefanesti-Arges) ;
- les facultés horticoles (qui comprennent la viticulture) de Bucarest (1948) et de Iasi (1951).

La réorganisation de la recherche scientifique en 1967 conduit à la création de l'actuel Institut de recherche pour la viticulture et la vinification de Valea Calugareasca (ICVV), ainsi qu'à la naissance des facultés horticoles de Craiova, de Cluj et de Timisoara.

Les programmes socialistes de développement viticole

Selon Constantinescu (1958), l'activité de zonage n'est pas spécifique à la viticulture, ni encore moins à l'agriculture ; il s'agit d'une "*étape indispensable à toute planification*". Le premier élément à être considéré en vue de sa réalisation est la précision de la place du secteur considéré, en l'occurrence la viticulture, dans l'économie agricole d'Etat. Il s'agit de se poser la question suivante : Quelles sont les "*missions*" (*sarcinile*) de la viticulture dans le cadre du développement intégré, harmonieusement planifié de l'économie nationale ? Ainsi la viticulture se situe t-elle en complément des objectifs assignés au secteur céréalier : sa localisation géographique doit s'encadrer sur les terres impropres aux cultures céréalières.

Lors de la réalisation du zonage, il ne faut pas perdre de vue qu'il s'agit d'un "*acte administratif*", puisqu'il fait veiller à satisfaire les intérêts des unités administratives (à chaque de la division territoriale existante) en leur assignant une combinaison des cultures équilibrée.

D'autre part, le zonage prend en considération le milieu naturel, en particulier des critères pédologiques et climatiques. Depuis 1955, l'Institut de recherche agronomique de Roumanie a dans cette optique, lancé une étude biologique et technologique sur 200 variétés de vignes nobles et 50 de porte-greffes. A son issue, 80 variétés et 5 porte-greffes ont été retenus.

A son issue, le zonage doit permettre une répartition des surfaces par régions, petites régions, vignoble et commune ainsi que pour chaque niveau, la précision des directions de spécialisation -assortiments des variétés recommandées, distance de plantations selon les besoins de la mécanisation, orientations des rangées selon les courbes de niveaux, nombre de plants à l'hectare, rendement moyen.

En résumé, le zonage est un travail d'adéquation des variétés aux conditions naturelles des zones délimitées devant obligatoirement s'intégrer dans le cadre du Plan économique d'Etat, gérant l'ensemble des ressources en vue de satisfaire les besoins de l'Etat. Il s'agit prioritairement d'un acte administratif.

Position de la Roumanie parmi les principaux pays viticoles mondiaux, du point de vue des surfaces et de la production vinicole

Tableau 1. Classement des pays viticoles selon les surfaces (1996-2000) et de la production vinicole (1997-2001)

Pays	Production vin Moyenne 1997-2001		Surfaces viticoles Moyenne 1996-2000	
	Quantités (milliers d'hl)	rang	Quantités (milliers d'hectares)	Rang
France	56 057	1.	940	2.
Italie	53 343	2.	908	3.
Espagne	34 250	3.	1 184	1.
Etats Unis	20 128	4.	375	5.
Argentine	14 078	5.	208	10.
Chine	10 357	6.	214	9.
Allemagne	10 338	7.	105	20.
Australie	8 307	8.	106	19.
Afrique du Sud	7 386	9.	112	18.
Portugal	6 584	10.	257	7.
Roumanie	5 555	11.	253	8.
Chili	5 536	12.	147	11.
Hongrie	5 169	13.	125	16.

Sources : Office international de la vigne et du vin (d'après Dutruc-Rosset, 2001)

Tableau 2. Classement des pays viticoles selon les surfaces et de la production vinicole (2005-2008)

Pays	Production vin Moyenne 2005-2008		Surface viticoles Moyenne 2005-2008	
	Quantités (milliers d'hl)	rang		
Italie	48 888	1.	837	
France	48 140	2.	877	
Espagne	36 735	3.	1 172	
Etats Unis	20 382	4.	398	
Argentine	15 085	5.	224	
Australie	12 658	6.	171	
Chine	12 350	7.	463	
Allemagne	9 580	8.	102	
Afrique du Sud	9 438	9.	133	
Chili	8 311	10.	196	
Portugal	6 643	11.	248	
Roumanie	4 516	12.	212	

Source : Office international de la vigne et du vin, <http://www.oiv.int/oiv/info/frstatoivextracts2>

Cartographies de la Roumanie viticole



Carte 2. Les régions et centres viticoles de Roumanie



Source : Oslobeanu, Macici, Georgescu et Stoian (1991)

Les régions viticoles roumaines

Les plateaux de Transylvanie (I) situés à 400 m d'altitude, autorisent la production de vins blancs secs, demi-secs et sucrés de qualité supérieure (Feteasca Alba, Pinot Gris, Traminer Roz, Sauvignon) ainsi que de mousseux (Feteasca Regala, Feteasca Alba, Riesling Italien). On y trouve le très populaire vignoble de Tarnave, dont l'exploitation est assurée quasi-intégralement par l'entreprise Jidvei.

La zone des collines de Moldavie (II) est la plus étendue des régions viticoles, regroupant plus d'un tiers des surfaces viticoles totales du pays. Sa principale région de production est constituée par le plateau central de la Moldavie. Le nord de la Moldavie est quant à elle une zone à vins blancs, dont le vin de Cotnari est sans doute le plus connu (coupage entre Grasa, Feteasca Alba et Tamaioasa Romaneasca). On y trouve tant des variétés de vins de table (Feteasca Regala et Aligoté) que des variétés de qualité (Feteasca Alba et Muscat Ottonel). Le sud de la Moldavie ainsi que le centre comprennent des vins rouges et blancs, de table, et d'appellation (Merlot, Cabernet Sauvignon, Feteasca Neagra).

La région viticole des collines de Munténie et d'Olténie (III) est située sur le flanc sud des collines subcarpatiques. Il s'agit de la deuxième grande région viticole de la Roumanie de par ses surfaces, qui comprennent un quart du total du pays. Cette région se distingue pour ses grands vins rouges (Cabernet, Merlot, Pinot Noir, et le cépage local Feteasca Neagra). On y trouve le très réputé vignoble de Dealul Mare (la grande colline), avec les centres viticoles de Valea Calugareasca, Tohani et Urlati.

A l'extrême ouest de la Roumanie, la région viticole du Banat (IV) est la principale productrice de vins rouges. Les conditions climatiques autorisent également la production de vins blancs et aromatiques de bonne qualité. Les principaux cépages qu'on y trouve sont le Riesling Italien, le Sauvignon, le Pinot Noir, le Cadarca, le Merlot et le grand Burgund.

La région viticole de Crisanie et de Maramures (V) est située au nord ouest du pays. Les grandes différences de conditions de culture de la vigne expliquent la présence des cépages rouges de qualité (Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot, le grand Burgund) ainsi que des cépages de blancs de qualité (Riesling Italien, Feteasca Regala, Muscat Ottonel).

Au Sud est du pays, **la région des collines de la Dobroudja (VI)** se caractérise par leur basse altitude et un régime pluviométrique réduit. Y sont produit des vins blancs de qualité (Pinot Gris, Chardonnay, Muscat Ottonel, Riesling Italien, Sauvignon) ainsi que des vins rouges de qualité (Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot). Le vignoble de Murfatlar, s'étendant sur 6 500 ha est l'un des plus renommé de la région.

Enfin, les dernières aires viticoles sont les **régions viticoles des terrasses du Danube (VII) et des sables et des autres terrains du Sud du pays (VIII)**.

Distribution régionale des aires viticoles

Tableau. Répartition des surfaces selon les régions, en 2000 et 2001 (en milliers d'ha)

Régions	Total		Dont					
			Raisins de cuve		Raisins de table		Nouvelles plantations	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Moldavie	84,3	84,8	76,3	76,2	7,7	7,2	0,3	1,3
Munténie	78,7	76,8	74,7	72,6	3,9	3,8	0,1	0,4
Olténie	34,0	35,2	33,4	34,6	0,7	0,4	0,1	0,2
Dobroudja	24,8	24,2	20,6	20,3	4,1	3,8	0,1	0,1
Crisanie-Maramures	11,2	11,1	10,7	10,6	0,4	0,4	0,0	0,1
Transylvanie	11,1	10,9	10,9	10,7	0,1	0,1	0,0	0,1
Banat	3,9	3,7	3,2	2,8	0,8	0,9	-	-
Total	248,1	246,7	229,9	244,4	17,7	16,6	0,6	2,2

Sources: rapport FAO (Zarnoveanu & Stefan, 2002)

ANNEXE VII.14

Données éco-climatiques des régions viticoles de Roumanie en vue de leur comparaison (moyenne / extrêmes)

REGIONS	Altitude	Précipitations annuelles	Intervalle du 01.IV au 30.IX					t° moy.	Moy. des t°s max.	t° max. absolue du mois d'août	Moy. d'humidité relative	Déficit de saturation en vapeur d'eau de l'air	Nombre de jours à t° > 10°C	Nb. de jours à t° max > 30°C	t° extrême min.
			Radiations globales	Insolation	Bilan thermique actif	Bilan thermique utile	Précipitations								
viticoles	<i>m</i>	<i>mm</i>	<i>kcal/cm²</i>	<i>heure</i>	<i>°C</i>	<i>°C</i>	<i>mm</i>	<i>°C</i>	<i>°C</i>	<i>°C</i>	<i>Mois d'août à 13h⁰⁰</i>	<i>mb/cm²</i>	<i>jours</i>	<i>jours</i>	<i>°C</i>
I - Plateaux de Transylvanie	411 175-544	613 535-689	81 80-82	1332 1284-1391	2796 2675-2902	1147 1045-1220	422 366-498	19,6 18,9-20,5	25,7 24,6-26,4	39,0 37,5-42,5	54 49-57	14,9 12,7-16	177 170-183	12 6-19	- 32,6 35,2-30,8
II - Collines Moldaves	179 50-345	500 380-625	85 82-87	1485 1376-1566	3061 2916-3178	1385 1276-1475	316 230-409	21,4 20,8-22,3	26,7 24,6-27,6	39,1 37,4-40,8	51 48-62	15,5 11,5-17,3	183 178-189	18 7-28	- 29,2 32,5-26,5
III - Collines de Munténie et Olténie	242 101-376	610 493-766	86 84-91	11498 1390-1585	3257 3120-3434	1505 1380-1644	348 272-415	22,1 21-23	28,1 27,4-29,4	40,2 38,8-41,5	49 45-54	17,9 16-19,9	195 190-203	26 18-41	-30,3 35-28
IV - Collines du Banat	146 50-180	681 540-790	85 84-87	1424 1399-1457	3228 3112-3361	1464 1377-1610	395 315-465	21,5 20,9-22,8	28,0 27,6-28,5	41,1 40,1-42,0	53 51-54	17,8 17,1-18,3	200 177-208	26 25-27	- 29,3 33,6-25,7
V - Col de Crisana et Maramures	222 125-356	635 565-760	83 82-86	1412 1350-1456	2990 2875-3259	1303 1205-1524	382 350-444	20,6 20-21,4	26,3 25,3-27,9	39,7 37,7-41,5	53 49-58	15,1 14,5-16,2	187 180-198	17 8-31	- 27,2 30,1-23,5
VI - Collines de Dobroudja	71 20-121	420 375-468	90 89-91	1606 1570-1656	3164 3016-3296	1476 1396-1566	241 212-273	22,3 21,8-22,7	27,7 26,8-28,6	38,9 36-42,2	55 48-71	16,8 14,3-18,9	196 194-199	22 3-31	- 26,5 33,1-24,6
VII - Les terrasses du Danube	72 50-143	507 470-575	92 91-92	1573 1548-1590	3353 3210-3482	1592 1510-1673	282 254-340	22,6 22,4-23,1	29,0 28,5-29,7	40,3 38,2-42,8	48 47-49	18,5 18-18,7	202 194-210	36 29-41	- 27 32-24
VIII-Sables et autres terres du Sud.	66 35-123	528 430-670	90 88-92	1553 1520-1582	3285 3210-3473	1580 1487-1675	306 251-384	22,5 22,1-23,1	28,8 27,8-29,5	40,9 39,5-42	48 47-50	18,6 17,1-20	198 192-204	34 24-42	- 29,8 33,4-27,2

Source: d'après les travaux d'Oslobeanu et al. (1991)

Distribution des cépages en Roumanie

Tableau 1. Les principales variétés de raisins, 1999 et 2001

Variétés nobles		1999 (ha)	2001 (000 ha)
<i>Feteasca Regala</i>	Blanc	19 458	19,3
<i>Feteasca Alba</i>	Blanc	12 304	10,9
Riesling italien	Blanc	9 784	10,6
Aligoté	Blanc	7 450	7,1
<i>Babeasca Neagra</i>	Rouge	7 122	6,1
Merlot	Rouge	6 606	8,9
Muscat Ottonel	Aromatique	4 778	3,2
<i>Rosioara</i>	Blanc	3 940	4,4
Sauvignon	Blanc	3 336	3,0
Cabernet Sauvignon	Rouge	3 315	3,8
<i>Berbecel</i>	Blanc	2 060	
<i>Iordana</i>	Blanc	1 090	
Pinot Gris	Blanc	1 083	1,1
<i>Ardeleanca</i>	Blanc	1 012	
<i>Tamâioasa româneasca</i>	Aromatique	952	0,787
<i>Bacatar Roz</i>	Blanc	900	
Oporto	Rouge	897	0,362
Burgund Mare	Rouge	852	0,673
Rkaticeli	Blanc	784	
<i>Mustoasa de Maderat</i>	Blanc	674	0,597
<i>Feteasca Neagra</i>	Rouge	540	1,0
<i>Crâmpoșie selectionata</i>	Blanc	457	
<i>Grasa de Cotnari</i>	Blanc	435	0,402
Chardonnay	Blanc	371	0,368
<i>Majarca</i>	Blanc	370	0,082
Pinot Noir	Rouge	264	
Traminer roz	Blanc	261	
Sangiovese	Rouge	229	
<i>Sarba</i>	Blanc	210	
<i>Galben de Odobesti</i>	Blanc	204	0,414
Blauerweigelt	Rouge	196	
<i>Cadarca</i>	Rouge	191	
Gamay Freaux	Rouge	171	
<i>Frâncusa</i>	Blanc	165	0,241
<i>Zghihara</i>	Blanc	161	
Alicante Bouschet	Rouge	131	
<i>Plavaie</i>	Blanc	121	0,02
Neuburger	Blanc	118	
<i>Busuioaca de Bohotin</i>	Aromatique	44	0,2

Tableau 2. Répartition des cépages par régions vitivinicoles

Région	Cépages
Banat	Riesling Italien, Sauvignon Blanc, Pinot Noir, Cadarca, Merlot, Burgund Mare.
Crisanie-Maramures	Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Cadarca, Merlot, Burgund Mare, Riesling Italien, <i>Feteasca Regala</i> , Muscat Ottonel
Dobroudja	Pinot Gris, Chardonnay, Muscat Ottonel, Riesling Italien, Sauvignon Blanc, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot
Moldavie	<i>Feteasca Regala</i> , Muscat Ottonel, Aligote, Cabernet Sauvignon, <i>Tamaioasa Romaneasca</i> , <i>Babeasca Neagra</i> , <i>Grasa</i> , <i>Francusa</i> , <i>Galbena</i> , <i>Busuioaca</i>
Munténie-Olténie	Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Merlot, Burgund Mare, <i>Feteasca Neagra</i> , <i>Feteasca Alba</i> , Riesling, Italien, Pinot Gris, Muscat Ottonel, Sauvignon Blanc
Transylvanie	<i>Feteasca Alba</i> , Traminer Rose, Sauvignon Blanc, Muscat Ottonel, <i>Feteasca Regala</i> , Riesling Italien

Distribution territoriale des cépages en Roumanie

Tableau 1. Nombre de cépages autorisés et recommandés dans les travaux de zonage 1991 et 2002

Centre viticole	1991	2002
Blaj	10	7
Jidvei	10	7
Alba Iulia	8	6
Copou	7	8
Husi	11	9
Panciu	15	13
Odobesti	18	10
Pietroasa	17	14
Valea Calugareasca	16	13
Stefanesti	12	12
Dragasani	15	11
Banu Maracine	11	11
Dealul viilor	14	14
Târgu Jiu	14	10
Moldova Noua	11	9
Recas	11	12
Minis	12	10
Diosig	7	7
Simleul Silvaniei	8	7
Murfatlar	8	7
Cernavoda	18	14
Niculitel	14	10
Ostrov	16	12
Greaca	14	12
Dabuleni	7	8
Furculesti	12	9
Insratei	10	8

Sources : 1991: Ordinul Ministerului Agriculturii si Alimentatiei nr.43 du 10.X.1991.
2002: Ordinul Ministerului Agriculturii si Alimentatiei si Padurilor nr.546 du 25.XI.2002

Tableau 2. Nombre total de citations des cépages, prévus dans les travaux de zonages de 1991 et 2002

Cépages	1991	2002
<i>Feteasca Regala</i>	133 (57 R, 76 A)	73 (31 R, 42 A)
<i>Feteasca Alba</i>	110 (74 R, 36 A)	88 (79 R, 9 A)
Riesling italien	125 (74 R, 41 A)	100 (11 R, 89 A)
Aligoté	39 (35 R, 4 A)	19 (4 R, 15 A)
<i>Babeasca Neagra</i>	39 (26 R, 13 A)	25 (16 R, 9 A)
Merlot	<u>78 (26 R, 52 A)</u>	<u>87 (74 R, 13 A)</u>
Muscat Ottonel	109 (28 R, 80 A)	51 (25 R, 26 A)
<i>Rosioara</i>	7 (7 R)	8 (8 A)
<u>Sauvignon</u>	<u>66 (37R, 29 A)</u>	<u>114 (99 R, 15 A)</u>
<u>Cabernet Sauvignon</u>	<u>78 (61 R, 17 A)</u>	<u>84 (77R, 7A)</u>
<i>Iordana</i>	8 (2R, 6A)	-
<u>Pinot Gris</u>	<u>38 (30 R, 8 A)</u>	<u>53 (47 R, 6 A)</u>
<i>Tamâioasa româneasca</i>	23 (14 R, 9 A)	20 (10 R, 10 A)
Oporto	15 (15 A)	-
Burgund Mare	42 (1 R, 41 A)	4 (1 R, 3 A)
<i>Mustoasa de Maderat</i>	12 (8 R, 4A)	8 (7 R, 1 A)
<i>Feteasca Neagra</i>	<u>38 (29 R, 9 A)</u>	<u>51 (45 R, 6 A)</u>
<i>Grasa de Cotnari</i>	5 (4 R, 1 A)	4 (4 R)
Chardonnay	3 (2 R, 1 A)	49 (47 R, 2 A)
<i>Majarca</i>	1 (1 R)	1 (1 A)
<u>Pinot Noir</u>	<u>43 (33 R, 10 A)</u>	<u>43 (40 R, 3A)</u>

Source: données compilées par Prof. Univ. L.Dejeu (2004)

Légende :

R : Cépages recommandés,

A : Cépages autorisés

Souligné : cépages dont l'implantation a été étendue

La consommation de vin dans les PECO

Tableau 1. Consommation moyenne de vin dans les PECO (l/habitant/an)

Pays	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2004	2008
Slovénie	44,7	56,3	50,1	40,1	27,4	34,4	30,2	25,4	27,2
Roumanie	27,8	30,5	28,8	24,0	25,9	23,6	21,4	26,7	25,3
Hongrie	30,2	30,0	29,0	29,2	31,8	30,8	31,4	30,5	27,9
Bulgarie	10,0	10,1	8,5	8,0	12,3	14,4	19,3	12,8	11,6
République slovaque	7,6	7,0	7,9	6,8	8,3	11,7	11,9	10,2	13,0
REPUBLIQUE TCHEQUE	6,2	6,2	6,4	6,4	6,3	6,6	8,8	8,0	19,1
Estonie	3,7	5,3	6,4	7,3	6,4	7,6	7,1	7,6	11,0
Lituanie	3,4	76,7	5,2	5,6	6,6	0,5	1,1	0,9	0,8
Lettonie	3,8	4,1	3,0	2,3	6,7	6,2	5,0	2,2	3,8
Pologne	0,1	0,9	1,3	1,6	1,8	1,5	1,3	1,6	2,4

Source: OIV (Dutruc-Rosset, 2002) et la base de données StatOIVExtracts" (à partir de 2000)

Tableau 2. Consommation moyenne de vin en Roumanie, 1989-2009 (kg/habitant/an)

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
26,2	20,7	21,8	20,7	26,0	22,1	23,5	23,8	29,6	30,0	25,3

2000	2001	2002	2003	2008	2009
22,7	21,0	22,1	23,2	24,6	22,2

Source : Centre National des statistiques, d'après Noev and Swinnen (2004). Pour 1999-2003, Ministère de l'Agriculture roumain,

Caractéristiques de la consommation

Tableau 1. Fréquence de consommation de vin

4-6 fois par semaine	2,7 %
2-3 fois par semaine	6,8 %
une fois par semaine	9,5 %
2-3 fois par mois	9,3 %
une fois par mois	10,6 %
Moins d'une fois par mois	18,1 %
N'ont pas consommé de vin durant les 3 derniers mois	43,0 %

Tableau 2. Les critères principaux de choix des vins

Couleur du vin (blanc ou rouge)	56,2 %
Cépage	50,9 %
Vignoble / dénomination d'origine	41,6 %
Prix	27,3 %
Marque	26,7 %
Année	18,6 %
Conditionnement / Etiquette	9,1 %
Autres raisons	8 %

Tableau 3. La couleur de vins préférée par les consommateurs

Vins blancs	63,4 %
Vins rouges	31,7 %
Vins rosés	4,4 %

Tableau 4. Les variétés préférées par les consommateurs

Muscat Ottonel	23,7 %
Busuioaca	13,8 %
Grasa de Cotnari	12,7 %
Feteasca Alba / Regala	11,6 %
Cabernet Sauvignon	11,1 %
Riesling italien	7,1 %
Tamaioasa	6,1 %
Merlot	3,6 %
Pinot Noir	3,5 %
Sauvignon blanc	1,6 %
Autres	5,2 %

Le ciseau des prix agricoles

Tableau 1. Evolution des indices de prix (base 100 en 1990), des produits agricoles et des inputs à l'agriculture, de 1990 à 2000.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
INPUTS A L'AGRICULTURE										
Tracteurs, machines agricoles et pièces de rechange	1.325,8	2.253,2	5.446,3	10.522,6	15.944,3	37.292,5	82.712,3	109.769,4	122.796,4	204.811,3
Engrais chimiques	1.851,1	1.851,1	5.109,5	14.435,6	18.715,9	20.970,6	33.530,0	96.181,3	107.679,4	161.561,1
Carburants et lubrifiants	1.805,3	4.003,6	9.933,7	13.733,2	20.863,7	29.152,0	96.176,0	128.578,6	208.523,4	373.061,4
Energie	1.852,8	3.312,1	6.475,4	15.326,6	19.018,7	39.952,7	96.926,7	112.056,7	143.026,0	257.683,2
Total inputs agricoles	1.702,2	2.757,7	6.590,7	13.428,4	18.539,2	32.197,9	74.211,3	110.531,4	142.205,9	241.651,1
OUTPUTS AGRICOLES										
Productions végétales	853,7	1.914,9	4.795,5	9.790,0	13.377,9	21.186,4	41.822,0	53.142,7	68.347,5	122.598,9
Productions animales	508,9	1.077,5	4.180,0	9.875,2	12.085,5	18.493,8	34.224,6	39.527,6	44.385,0	57.754,0
Total output produits agricoles	642,2	1.401,2	4.417,9	9.842,5	12.585,0	19.535,5	37.163,9	44.795,1	53.655,7	82.841,5

Source : extrait de l'étude de Traian Lazar, I.E.A, Bucarest (2000)

Tableau 2. Evolution du ciseau des prix dans l'agriculture roumaine, de 1990 à 2000.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ciseaux des prix	37,7	50,8	67,0	73,3	67,9	60,7	50,1	40,5	37,8	34,3

NB : il s'agit du ratio de l'indice des outputs agricoles sur l'indice des inputs, multiplié par cent.

Source : extrait de l'étude de Traian Lazar, I.E.A, Bucarest (2000)

La distribution agroalimentaire en Roumanie en grandes et moyennes surfaces (fin 2003)

ENSEIGNES <i>Nom du groupe, nationalité, etc.</i>	EN ROUMANIE : <i>Développement, bilan et perspectives</i>
❖ SUPERMARCHES	
INTEREX (français) <u>Groupe Intermarché</u> Intermarché, Ecomarché, Bricomarché, Stationmarché.	1 ^{er} supermarché, en avril 2002 à Ploiesti 2 700 m ²
BILLA (allemand) <u>Groupe Rewe</u>	12 magasins à la mi-2003 Bucarest et autres villes
ANGST (suisse)	7 magasins à la mi-2003, Bucarest
GIMA (turc)	1 magasin à la mi-2003, Bucarest
MEGA-IMAGE (belge et grec) <u>Groupe Louis Delhaize</u> (70 % des parts fin 2003)	15 magasins à la mi-2003 Bucarest, 1 200 personnes
LA FOURMI (libanais)	8 magasins à la mi-2003, Bucarest
NIC	7 magasins à la mi-2003
Vox Maris (roumain)	3 magasins à la mi-2003, 750 m ²
UNIC	4 magasins à la mi-2003, Bucarest
Orient	3 magasins à la mi-2003
Univers'all	3 magasins à la mi-2003, 2 magasins ouverts à Sibiu fin avril 2002
Sonmez (turc)	2 magasins à la mi-2003
TESCO (anglais)	<i>Installation à Brasov en prospection</i>
GAMMA (Espagnol)	<i>En prospection</i>
❖ Les HYPERMARCHES (avec galeries marchandes)	
HIPROMA-CARREFOUR (français) N°2 mondial (implantation dans 26 pays), N°1 européen <u>Groupe Promodes</u> : Hypermarchés, commerces de proximité, Discount, Cash & Carry - Champion (Promodes) ;	- 1 ^{er} hypermarché - juillet 2001 : 17.000 m ² Militari 35 millions USD investis (en août 2003) - 2 ^{ème} hypermarché - octobre 2003 17.000 m ² , Centre ville de Bucarest 27 millions d'euros, 700 emplois

<ul style="list-style-type: none"> - Continent (Promodes) ; - 8 à 8 (Carrefour) ; - shoppy (Carrefour) ; - stock (Carrefour). <p>En Roumanie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - savoir-faire à l'international (via Promodes) - association avec un partenaire local en vue de la création d'une société mixte (Hyparlo Lyon) 	<ul style="list-style-type: none"> - 3^{ème} Bucarest, en construction - 2004 Prévus : 25 Millions d'euros - 4^{ème} prévu à Brasov <p><u>Fin 2010</u> : 58 magasins (23 hypermarchés et 35 supermarchés) 7 500 employés Chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros</p>
<p>CORA (franco-belge)</p> <p><u>Groupe Louis Delhaize</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - 1^{er} magasin – automne 2003 40 000 m² dont 16 000 m² de vente (45 000 références) 50 millions d'euros, 800 emplois <i>Perspectives à l'horizon 2010 : 14 hypermarchés, 500 millions d'euros</i> <u>Situation fin 2010</u> : 7 magasins, CA de 328 millions d'euros
<p>❖ Les CASH & CARRY</p>	
<p>METRO Cash & Carry (allemand)</p> <p>N°3 MONDIAL, N°2 Européen</p>	<p>Présent en Roumanie depuis 1996</p> <p>Bilan en septembre 2003 : 15 magasins dans 13 villes, 225 Ms d'€,</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 à Bucarest : Otopeni (112.000 m²), Militari (70.000 m²), Voluntari - Cluj (15 milliards d'USD), Iasi et Bacau (2001), Constanta, Brasov, etc. <p><u>Situation fin 2010</u> : 30 magasins, 6 100 employés, CA de 1,3 milliards d'euros</p>
<p>SELGROS Cash & Carry (allemand)</p> <p><u>Groupe Rewe</u></p> <p>Implantés en Allemagne (30) et en Pologne (6).</p>	<p>Présent en Roumanie depuis 2001</p> <p>Brasov, puis Bucarest (2), Craiova, Constanta, Galati.</p> <p>En août 2003, le montant des investissements a dépassé les 50 millions d'€.</p> <p><u>Situation fin 2010</u> : 18 magasins, 430 employés, CA de 766 millions d'euros</p>
<p>❖ Les HARD DISCOUNT</p>	
<p>XXL Mega discount (allemand)</p> <p><u>Groupe Rewe</u></p>	<p>4 magasins à la mi-2003</p> <p>2 autres magasins à inaugurer en 2003-2004</p> <p>Investissements réalisés de 20 millions d'euros.</p>
<p>Profi (belge)</p> <p><u>Groupe "Louis Delhaize"</u></p> <p>Filiale roumaine : "profi rom food"</p>	<p>10 magasins à la mi-2003</p> <p>situés dans l'Ouest du pays</p> <p><i>Perspectives</i> : ouverture d'une dizaine de magasins pour 2003-2004, 6 millions d'euros.</p>

Bilans de la privatisation en Roumanie

Tableau.1. Contribution du secteur privé au PIB et à ses composantes sectorielles (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002e
Pib	16,4	23,6	26,4	34,8	38,9	45,3	54,9	60,6	61,4	63,7	65,5	67,1	69
Industrie	5,7	9,2	11,8	17,4	23,3	29,9	38,5	42,1	46	53,7	57,5	57,7	58
Agriculture	61,3	73,9	81,7	83,5	89,3	89	90,1	96,8	96,3	96,7	97,2	97,8	98
Construction	1,9	16,1	21	26,8	51,6	57,8	69,3	76,6	79,3	81,9	80,9	81,1	81,5
Services	2	16,8	18,8	29,3	39,1	58,1	66,7	71,5	76,1	76,6	78,3	78,4	80

e: estimation.

Source : Mission économique, Bucarest

Tableau 2. Privatisation des industries alimentaires d'état: nombre d'entreprises au 31 Aout 1999

Industry	State-owned enterprises ¹	Privatised enterprises	In liquidation
Meat processing	63	24	8
Fisheries	45	9	5
Canned Vegetables & Fruits	35	8	8
Edible oil	17	15	0
Dairy industry	53	35	0
Milling & baking	78	70	0
Sugar and confectionery	38	22	8
Beer & alcoholic beverages	38	31	2
Wine industry	61	43	0
Tobacco	1	0	0
Equipment for food industry	12	10	0
Total food sector	441	267	31

1. The number of state-owned enterprises which were transformed initially, according to Law 15/1990, into commercial companies with the state as sole shareholder.

Source: MoAF, 1999 (data collected from SOF).

Tableau 3. Bilan 2011 des privatisations des IAS par l'ADS

Intitulé	Agriculture	Viticulture
En portefeuille – avec présence du capital d'Etat (en pourcentage)	28 - 6 à 100 % - 22 avec présence minoritaire d'Etat : 1 (30-50%), 3 (20-30%), 8 (10-20), 10 (0-10) 23 sociétés mises en appel d'offre	SC Agrodindustrială Bucium SA - 7,9 % Etat ⇒ Appel d'offre SC Viticola Sarica Niculitel – 12,9 % ⇒ Appel d'offre
Sociétés privatisées	84	SC Ostrovita SA – Constanta SC Cotnari SA – Iasi SC Vinifruct Capou SA – Iasi SC Vitipomicola Samburesti – Olt SC Videmar SA Urlati – Prahova SC Rovit SA Valea Calugaresaca – Prahova SC Inter-vin SA - Tulcea SC Viticola Averesti 2000 - Vaslui SC Podgora SA Husi – Vaslui SC Veritas Panciu SA – Vrancea
En restructuration	3	n.d.
En liquidation	Environ 159	n.d.

Source : agence du domaine de l'Etat, bilan 2011

Barrières à l'entrée et à la sortie au commerce de l'industrie vitivinicole

Tableau 1. Droits de douane sur les importations agroalimentaires de base de la Roumanie (% ad valorem)

	Before 1 July 1995	From 1 July 1995	From 9 May 1997	From 1 January 1999	From 13 May 1999
Beef	20	169	50	40	40
Pork	20	236	60	60	45
Poultrymeat	25	140.8	60	60	45
Milk powder	25	98	50	45	45
Butter	25	235	60	45	45
Cheese	20	171	60	45	45
Eggs	25	100	40	40	40
Potatoes	25	150	60	40	40
Tomatoes	25	141	40	40	40
Wheat	25	65	25	25	25
Barley	25	106	25	25	25
Maize	25	63	30	30	30
Flour	25	145	45	40	40
Sunflower oil	25	75	35	35	35
Margarine	20	151	50	40	40
Meat preparations	25	80	50	50	45
Sugar	25	135	50	50	45
Pasta	25	37-41	20-50	20-40	20-40
Wines	25	144	144	144	144
Edible offal	20	169-236	50-60	50-60	45
Canned meat	25	143.3	50	50	45
Chocolate and chocolate products	25	54-91	50-60	50-60	45
Tomato paste and juice	25	242.5	60	40	40
Grape juice	25	74	60	40	40
Apple juice	25	100	60	40	40
Ketchup	25	64	60	40	40

Source: OECD Secretariat

Tableau 2. Evolution des droits de douane sur les produits vinicoles (catégorie 22.04)

Montant des droits de douane	Avant le 1/07/95	Après le 1/07/95	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Droits généraux	25 %	144 %	144 %	144 %	144 %	?	70 %	60 %
Droits avec l'UE sous Contingents			60 000 hl	60 000 hl	60 000 hl	60 000 hl	60 000 hl	60 000 hl
% ad valorem			18,8 %	10 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Source : Ghid de utilizare a tarifului vamal de import al Romaniei, annuel

Les exportations et les importations viticoles de la Roumanie avec l'UE

**Tableau 1. Part de l'UE dans les importations vitivinicoles roumaines, 1991-2002
(en tonnes)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Italie</i>	1728	124	2231 2	320	245	490	58	94	30	76	94	22 1
<i>Espagne</i>	1445 1	549	3245	0	0	0	2	4	11	13	43	16
<i>Allemagne</i>	27	23	51	184	287	249	87	160	89	436	130	69
<i>France</i>	52	3	50	223	7	13	5	55	36	104	132	15 1
<i>Royaume-Uni</i>	0	6	5			0	1	1	2	2	2	1
<i>Belgique</i>	20	0	0			0	3	0,3	0	0	0	0
<i>Hollande</i>	3	3	0	n.d.	n.d.	n.d.	0	0	0	0,2	0,1	0
<i>Autriche</i>	0		0	234	0	86	30	0	0,1	0	0	17
<i>Portugal</i>							0	1	1	1	1	8
TOTAL UE	1628 1	708	2566 3	961	539	838	186	315, 3	169, 1	632,2	402,1	48 3
TOTAL	3827 0	861 3	3286 4	4107	1524 2	5570	786	7129	7689	1311	693	n.d. .
Part UE	42,5 %	8,2 %	78,1 %	23,4 %	3,5%	15,0 %	23,7 %	4,4%	2,2%	48,2 %	58,0 %	-

Source : Elaboration propre à partir des données fournies par le CRCE

**Tableau 2. Part de l'UE dans les exportations viticoles roumaines, 1994-2002
(en tonnes)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Allemagne</i>	10520	14030	17865	21830	18223	15024	15051	17382	15237
<i>Royaume Uni</i>	3170	4870	8832	5949	5595	3074	2257	1427	1123
<i>Danemark</i>	0	0	803	949	920	741	616	347	700
<i>Suède</i>	1100	1000	1380	1140	713	582	597	156	45
<i>Finlande</i>	290	400	0	368	379	394	491	380	274
<i>Hollande</i>	430	450	810	713	592	509	246	117	111
<i>France</i>	540	90	182	406	114	85	330	2232	298
<i>Italie</i>			3	2	2	3	2	3258	2327
<i>Belgique</i>			102	47	44	52	53	89	93
<i>Autriche</i>	3100	560	843	306	487	2	6	20	54
TOTAL EU	19150	21400	30820	31710	27069	20466	19649	25408	20262
TOTAL	37090	33270	46018	91417	65154	31131	25351	39472	50453
Part de l'UE	51,6%	64,3%	67,0%	34,7%	41,5%	65,7%	77,5%	64,4%	40,2%

Source : Elaboration propre à partir des données fournies par le CRCE

Les hybrides dans la réglementation communautaire actuelle

LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE :
extraits bruts du règlement n°1493/1999 (article 19)

➤ Alinéa 1 :

Les Etats membres des régions viticoles [...], établissent un **classement des variétés de vignes** destinées à la production de vin. **Toutes les variétés classées appartiennent à l'espèce *Vitis vinifera* ou proviennent d'un croisement entre ladite espèce et d'autres espèces du genre *Vitis*.**

Les variétés suivantes ne peuvent être incluses dans le classement : Noah, Othello, Clinton, Isabelle, Jacquez et Herbemont.

➤ Alinéa 2 :

Dans leur classement, les Etats membres indiquent les variétés de vignes adaptées à la production de chacun des v.q.p.r.d. de leur territoire. Ces variétés appartiennent à l'espèce *Vitis Vinifera*.

➤ Alinéa 3 :

Seules les variétés de vigne destinées à la production de vin indiquées dans le classement peuvent être plantées, replantées ou greffées dans la Communauté. Cette restriction ne s'applique pas aux vignes utilisées pour la recherche et l'expérimentation scientifique.

➤ Alinéa 4 :

Les superficies plantées en variétés de vigne aux fins de production de vin qui ne sont pas mentionnées dans le classement doivent être arrachées, sauf dans le cas où la production est destinée exclusivement à la consommation familiale du viticulteur. Les Etats membres prennent les mesures nécessaires pour le contrôle de cette exception.

[...]

La législation roumaine dans les années 2000

Les HYBRIDES dans la législation roumaine actuelle
*extraits bruts*²⁸⁶

Loi de la vigne et du Vin n°67/1997²⁸⁷

➤ Article 11, alinéa 1 :

- (1) La mise en place de plantations de vigne d'une surface supérieure à 0,1 ha par agent économique ou famille, tout comme l'extension des surfaces existantes au-delà de cette surface, ne peut s'effectuer que sur la base des cépages recommandés et autorisés. La modification de l'encépagement de plantations existantes par sur-greffage, ne peut-être réalisée que par l'utilisation de cépages de cette catégorie.
- (2) La plantation en hybrides producteurs directs (HPD) est interdite dans les aires viticoles et à l'*extra villa*²⁸⁸ des localités situées en dehors des aires viticoles, tout comme l'utilisation de plants provenant d'HPD, afin de les planter dans les trous des vignes nobles²⁸⁹ des emplacements mentionnés
- (3) Dans l'*intra villa*²⁹⁰ des localités situées en dehors des aires viticoles, peut être effectuée la plantation d'HPD sur une surface de maximum 0,1 ha par agent économique ou famille, seulement afin d'assurer la consommation familiale

➤ Article 17 :

- (1) le vin d'hybrides obtenus de raisins d'HPD est destiné à la consommation familiale²⁹¹, l'obtention d'alcool d'origine viticole tout comme du vinaigre ;
- (2) le vin résultant du mélange d'un vin d'hybrides et d'un vin provenant de cépages nobles sera considéré comme vin d'hybrides et sera valorisé dans les conditions prévues à l'alinéa (1).

²⁸⁶ Le lecteur excusera la traduction mot à mot du texte en roumain réalisée par l'auteur. L'intention a été ici de rester au plus près du texte afin de pouvoir, dans les pages qui suivent, en assurer une interprétation fiable.

²⁸⁷ Loi publiée au Moniteur Officiel n°81, du 5 mai 1997 puis modifiée et complétée par l'Ordonnance n°34 du 30 janvier 2000, publiée au M.O. n°41 du 31 janvier 2000.

²⁸⁸ L'*extra villa*, correspond à la zone N (non constructible) de nos Plan d'Occupation des Sols (POS).

²⁸⁹ En Roumanie, ce terme est rigoureusement synonyme de *Vitis vinifera*. Il s'oppose à hybride interspécifique.

²⁹⁰ L'*intra villa* correspond à la zone constructible des POS ou zone U.

²⁹¹ La famille se définit ici comme composée des parents et des enfants non mariés et habitant sous le même toit.

➤ Article 39 : les faits suivants constituent des contraventions [...] :

(c) la plantation d'HPD dans les aires viticoles et en *extra villa* des localités situées en dehors des aires viticoles, conformément aux prévisions de l'article 11, alinéa 2 ;

(3) la commercialisation des vins d'HPD, dans des autres conditions que celles prévues à l'article 17 [...]

Règlement d'application de la Loi de la vigne et du vin, H.G. n°314/1999²⁹²

➤ Annexe 1, chapitre 2, alinéa 12 :

Par HPD, on entend les vignes obtenues par hybridation interspécifiques entre géniteurs américains ou euro-américains de la première ou deuxième génération, résistantes au phylloxéra ainsi qu'à certaines maladies cryptogamiques, aux raisins et vins à caractéristiques inférieures.

➤ Les cépages de ce groupe qui entrent dans la catégorie des cépages interdits à la plantation, conformément aux prévisions de l'article 11 de la loi, ainsi que ceux obtenus par hybridation complexe, dont la culture est admise, vont être établis par Ordre du Ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation.

Ordre du Ministre n°31 du 3 mars 2000²⁹³

Les cépages HPD : Noah, Othello, Isabelle, Jacquez, Clinton, Herbemont sont interdits à la plantation.

Liste officielle, ordre du Ministre 1999²⁹⁴

➤ Article 1 :

La liste officielle des variétés [hybrides] de plantes de culture de Roumanie pour l'année 1999, comprend les variétés recommandées pour la culture en Roumanie en 1999.

➤ Chapitre XI : Vigne – *Vitis sp.* L.

A. Variétés productrices

1. raisins de table ;
2. raisins apyrènes ;
3. raisins de cuve ;
4. raisins pour les plantations artisanales²⁹⁵.
 - VALERIA ;
 - MUSCAT ;

²⁹² Arrêté n°314 du 10 avril 1999, publié au Moniteur Officiel n°197 du 6 mai 1999.

²⁹³ Ordre publié au M.O. n°212 du 15 mai 2000.

²⁹⁴ MAA – Institutul de stat pentru testarea si înregistrare soiurilor ; Lista oficiala a soiurilor (hibrizilor) de plante de cultura din Romania ; Editia 1999, pp. 71-75. A noter que l'édition 1998 de la liste officielle est identique à celle de 1999.

²⁹⁵ Les fiches de description précise de ces hybrides interspécifiques peuvent être consultées dans les annexes VIII.4 et VIII.5.

- MOLDOVA
- ADMIRA ;
- ANDREVIT ;
- BRUMARIU ;
- VALERIEN ou Seyve-Villard 23140 ;
- RADAMES ;
- SEYVAL ;
- PURPURIU.

Les cépages recommandés, autorisés, tolérés et interdits
Définition donnée par la législation roumaine
*Extraits bruts*²⁹⁶

Cépage	Extraits de l'annexe n°1 de la Loi de la Vigne et du Vin n°67/1997
Recommandé	Il s'agit des cépages " qui valorisent au mieux les conditions du milieu et mettent en valeur, au plus haut degré, leur potentiel qualitatif et productif dans les aires dans lesquelles ils sont cultivés. Les cépages recommandés sont approuvés notamment en vue l'extension des plantations."
Autorisé	Il s'agit des cépages " qui par leurs caractéristiques biologiques et technologiques, mettent en valeur leur potentiel qualitatif et quantitatif, dans les aires dans lesquelles ils sont cultivés. Les cépages autorisés peuvent être étendus de manière complémentaire, en même temps que les cépages recommandés."
Toléré	" Les cépages tolérés sont ceux se trouvant en culture mais qui se comportent de manière moins satisfaisante ou insatisfaisante dans les aires dans lesquelles ils sont cultivés. Il en découle, que les cépages tolérés ne peuvent être promus dans les nouvelles plantations des <i>podgorii</i> ou <i>centre viticole</i> ²⁹⁷ dans lesquels ils ont un comportement médiocre ou faible."
Interdit	" Les cépages interdits sont ceux qui, de par leurs caractéristiques biologiques ou technologiques, influencent négativement la qualité des produits obtenus dans un <i>podgoria</i> ou <i>centre viticole</i> ²⁹⁸ . De cette catégorie, relèvent en premier lieu, les hybrides producteurs directs ".

²⁹⁶ Il s'agit là encore d'une traduction mot à mot, afin de ne pas perdre le sens donné par la loi roumaine. Cette démarche est nécessaire dans une première phase d'étude des concepts utilisés ;

²⁹⁷ Le *podgoria* (au singulier) ou *podgorii* (pluriel), ainsi que le centre viticole, relèvent d'un découpage géographique des zones viticoles.

²⁹⁸ Cf. notre remarque à la note précédente.

Caractéristiques des HPD présents en Roumanie

Synthèse

Sources : Dr. Ing. CAZACU, Papier intitulé "Caractéristiques agro-biologiques et technologiques des HPD", présenté le 3 novembre à Valea Călugareasca. Plaquette Relansin – ANCA, "HPD dans les limites de la loi de la vigne et du vin", Bucarest 2000

Nom	Caractéristiques	Phyl- loxéra	Mil- diou	Oïdi- um	Pour- riture	Gel	Qualité	Santé
							(goût)	(malvine)
Noah	Grain blanc-vert Peau épaisse.	xx	xxx	xx	xx	xxx	T. Foxé	
Othello	Grain noir Production : 6/8 t <i>Sensibilité au contenu élevé en calcium des sols. Ne supporte pas les traitements soufrés.</i>	x	xxx	xx	xxx	xx	T. Foxé	
Isabelle	Grain rose Production : 6/8 t	x	xx	xx	xx	xx	T. Foxé	
Jacquez	Grain rose	xx	x	xx	xx		T. Foxé	
Delaware	Grain blanc-rose Production : 8 t	xxx	xx	xx	xx	xxx	T. Foxé	
Lidia	Grain noir	x	xx	xx	xx	xx	T. Foxé	
Terras 20	Grain noir Production : 5/6 t	x	xxx	xx		xx	Herbacé Apre	500 mg /l
Seibel 1	Grain noir Production : 8/9 t <i>Ne supporte pas des quantités élevés en calcium dans le sols.</i>	x	x	xx	x	xxx	Herbacé <i>Vin tâché, acidité faible</i>	
Seibel 1000	Grain noir Production : 6 t	x	x	xx	xx	x	Amer <i>Vin peu alc.</i>	264 mg /l
Baco 1	Grain noir Production: 7/10t	xx	xxx	xx	xxx	x	Herbacé	

x résistance faible ; xx : bonne résistance ; xxx : très bonne résistance

Caractéristiques technologiques :

- intérieur du grain : consistant et mucilagineux ;
- rendement faible en moût ;
- contenu réduit en sucre du moût (145-175 g/l) ;
- acidité totale du moût élevée (5,4 – 7,1 g / l) ;
- vins à taux alcoolique réduit ;
- vins au contenu en malvine élevé ;
- vins à faible pouvoir de conservation ;
- vins tâchés et décolorés ;
- vins au goût foxé, herbeux, d'éther ou de bitume.

ANNEXE VIII.4

Les hybrides interspécifiques tolérés en Roumanie

Source: Monsieur VARGA, président de l'ONVV, à partir de la base de donnée de l'IVV – Valea Călugărească. Présentation effectuée à l'occasion du symposium Relansin, jeudi 6 avril, 2000

	NATURE EPOQUE DE MATURATION	ORIGINE GENETIQUE	-PAYS D'ORIGINE -DETENTEUR DU CEPAGE -ANNEE D'ENREGISTREMENT
VALERIA	raisin de table Précocité : II	II/125/16 (elita : Saint Emilion x Rayon d'Or ²⁹⁹) x Perla de Zala ; sélection F1	Roumanie ICVV Valea-Călug. (Valeria Culcea) Homologué en 1994
	Grains sphériques, de grosseur moyenne, de couleur rouille sur la partie ensoleillée, croquant, goût franc. Peau de taille moyenne, adhérente à la pulpe. Qualités : Maturation précoce, goût plaisant aigre-doux. Résistance aux maladies et au gel. Inconvénients : grains relativement petits pour un raisin de table ; production modeste.		
MUSCAT de PÖLÖSKEI “ Poloskei muskotaly ” “ selectii ” R10	Variété mixte (table, cuve : vin blanc semi- aromatisés et distillat) IV		Hongrie ICVV Valea-Călug 1992
	Grains de taille moyenne, de forme elliptique, courte. Croquant. Goût de muscat. Peau de taille moyenne, adhérente à la pulpe. Raisins ramifiés, très lâche, typique de raisins de table. Vigueur de la variété : moyenne à grande. Qualités : goût plaisant, mis en relief à la pleine maturité (couleur jaune des grains), maturation pas trop tard (zone de culture large), Contenu élevé en sucre, bonne résistance aux attaques de oïdium et pourriture grise. Pollen fertile (peu de grains sous-dimensionnés), feuilles vertes foncées, se maintenant tard en automne. Inconvénients : Grain trop juteux (pour un raisin de table mais satisfaisant pour un vin de cuve ou distillat). Goût insuffisamment attractif. Résistance plus faible à la pourriture grise.		
ADMIRA (admirabil)	Raisins mixte : table et cuve (vin blc de C° courante) et distillat.III-IV	Seyve-Villard 18315 x Perla de Csaba	Roumanie SCPP Cluj-Napoca (St Oprea et B. Olaru, Eva Kiss) 1996
	Grain sphérique, de grosseur moyenne à grande. Arôme fin spécifique. Vigueur de croissance moyenne à grande. Qualités : bonne résistance aux maladies et au gel. Goût plaisant, légèrement aromatisé.		

²⁹⁹ Le cépage Rayon d'Or est un synonyme utilisé pour Seibel 4986

	NATURE EPOQUE DE MATURATION	ORIGINE GENETIQUE	-PAYS D'ORIGINE -DETENTEUR DU CEPAGE -ANNEE D'ENREGISTREMENT
ANDREVIT	Raisin de table V-VI	Seyve-Villard 23-18 x Regina viilor Sélection F1	Roumanie SCPP Cluj-Napoca (St. Oprea et B. Olaru) 1994
	Grain ovoïde, goût franc aigre-doux. Vigueur de croissance : moyenne à grande. Qualités : Bonne résistance aux maladies et au gel. Production importante, constante et de qualité. Inconvénients : le goût aurait été plaisant s'il était également aromatisé.		
MOLDOVA (selectii)	Raisins se conservant l'hiver VI		République Moldave
	Contient : 1,6 semence / grain en moyenne. Vigueur grande. Qualités : Bonne résistance aux maladies et au phylloxéra-forme radiculaire, pouvant ainsi être cultivé dans n'importe quel sol, sans obligation de greffage. Grains assez gros, disposés de manière lâche sur le rachis, peau grosse, résistant au transport. Pourcentage réduit de millerandage, ce qui dénote une bonne fertilité du pollen. Inconvénients : Goût un peu moins plaisant, ce qui explique la non-consommation des raisins à la récolte. Mais celui-ci s'améliore durant l'hiver, parallèlement avec la baisse de prétentions des consommateurs. Présente un contenu élevé en malvine, mais étant un cépage typique de table (conservation), le risque que les raisins soient vinifiés est assez réduit. Accumulation réduite de sucre (les indices gluco-acimétrique sont dans la limite inférieure de l'acceptable), maturation tardive (zone réduite de plantation)		
BRUMARIU	Raisin de cuve : vin blc de C° courante et distillat.VI	Saint-Emilion x Rayon d'Or	Roumanie SCVV Blaj (coll.) 1983 (réinscrit en 1999)
	Grain sphérique, goût franc. Grande vigueur de croissance, peu épaisse. Qualités : Bonne résistance au mildiou, oïdium, pourriture grise et surtout au phylloxéra forme radicole. Production constante (8-9 tonnes). Inconvénients : Le goût aurait été plus plaisant s'il avait été aromatisé.		

	NATURE EPOQUE DE MATURATION	ORIGINE GENETIQUE	-PAYS D'ORIGINE -DETENTEUR DU CEPAGE -ANNEE D'ENREGISTREMENT
VALERIEN (selections) Seyve- Villard 23140	Raisin de cuve : vin blanc de C° courante ou distillat. V-VI		France SCVV – Valea Câl. ICPV – Iasi 1992
	Grain ovoïde, relativement petit, semi-croquant, goût franc. Qualités : Bonne résistance aux maladies, au gel et surtout au phylloxéra forme radicole. Production de raisins relativement constante.		
RADAMES	Raisin de cuve : vin blanc de C° courante ou distillat V-VI	Traminer roz x Elita 11 - 157-3 (Seyve Villard 12375 x Regina viilor)	Roumanie SCVV – Blaj 1993
	Grain ovoïde, goût franc. Forte vigueur. Qualités : Grosse production, au contenu en sucre appréciable. Bonne résistance aux maladies et au gel. Inconvénients : démarrant précocement en végétation, les jeunes pousses sont quelquefois affectés par le gel tardif du printemps.		
SEYVAL Selectii Seyve- Villard 5276	III-IV	Sebel 5256 x Rayon d'Or	France ICVV – Valea Câl. ICPV – Iasi 1992
	Grain sphérique, juteux, au goût franc. Disposition concentrée sur le rachis ce qui présuppose une sensibilité aux attaques de pourriture grise, à laquelle il échappe souvent du fait de la précocité de sa récolte, avant l'apparition des pluies d'automne. Vigueur moyenne. Avantages : accumulation de quantités importantes de sucre, maturation relativement précoce (1 ^{ère} moitié de septembre). Bonne résistance au mildiou, oïdium et au gel. Inconvénients : risques d'attaques de moisissures en années pluvieuses. Greffage nécessaire.		
PURPURIU	Raisins de cuve : vin rosé de C° courante et distillat. V	Ceaus alb x Villard blanc (Seyve – Villard 12375)	Roumanie - ICVV valea Câl. (Elena Negreanu, Valeria Culcea, M. Iacob) 1985
	Raisins coniques, uni-ailé, Grains légèrement ovales, semi-croquant, au goût franc. Contenu en malvine très peu élevé (dans les limites admises pour les cépages nobles). Vigueur moyenne. Avantages : production relativement élevée et constante. Bonne résistance au mildiou, pourriture grise et au gel. Contenu réduit en malvine. Inconvénients : Nécessite 3 traitements contre l'oïdium.		

Autres hybrides interspécifiques en Roumanie :
Hybrides non inscrits à la liste officielle mais défendus par des chercheurs

	NATURE EPOQUE DE MATURATION	ORIGINE GENETIQUE	-PAYS D'ORIGINE -DETENTEUR DU CEPAGE
BIANCA	raisin de cuve : vin blanc. Contenu élevé en alcool.		Hongrie (J. Csimazia Bereznai). <i>Orthographe précise ?</i>
	<p>Raisins cylindriques, nombreux, de taille petite à moyenne. Grain sphérique, semi-croquant, bronzé sur la partie exposée au soleil. Bonne fertilité du pollen démontrée par le faible taux de grains millerandés. Vigueur très importante. Les jeunes pousses ont une croissance prédominante dressée.</p> <p>Qualités : accumule de très grande quantité de sucre pouvant dépasser 260 g/l en année favorable (qui masque à la dégustation la forte acidité). Peu de grains sous-dimensionnés millerandés. Bonne résistance aux maladies et a gel. Vigueur très forte et multiplication rapide.</p> <p>Inconvénients : Production plus modeste de raisins (en tonne / ha ; 6-7 t/ha)</p>		
	NATURE EPOQUE DE MATURATION	ORIGINE GENETIQUE	-PAYS D'ORIGINE -DETENTEUR DU CEPAGE
PERLA de ZALA (Zala gyongye)	raisin mixte : table et vin blanc ou distillat.	Villard Blanc (Seyve-Villard 12375) x Perla de Csaba.	Hongrie (J. Csizmazia et L. Breznai)
	<p>Raisins tronc-ovoïde, croquant, au goût franc. Peu d'épaisseur moyenne, bronzée sur la partie exposée au soleil. <u>La plus répandue des variétés résistantes</u>, en particulier en Transylvanie. Du fait de sa faible résistance à l'oïdium, elle a été retirée de la liste officielle</p> <p>Qualités : maturation précoce, goût plaisant acre-doux. Bonne résistance au mildiou, pourriture grise et au gel.</p> <p>Inconvénients : forte sensibilité à l'oïdium, faible résistance au phylloxéra-forme radicole (greffage nécessaire sauf sur sols sableux). Pollen à faible fertilité d'où millerandage en années pluvieuses et basses températures à la floraison.</p>		

NB : Epoque de maturation :

I	16-31 juillet
II	1-15 août
III	1-31 août
IV	1-15 septembre
V	16-30 septembre
VI	1-15 octobre

COMMENTAIRES³⁰⁰

La nature du classement des variétés de vignes en Roumanie

Tentative d'interprétation des extraits législatifs

La liste officielle semble correspondre au “ classement de variétés de vignes ” demandé par l'Union européenne aux Etats membres (Règlement n°1493/1999, art 19, alinéa 1). Elle définit annuellement, établit la liste des formes biologiques pouvant être multipliées et commercialisées en Roumanie.

=> **Il s'agit donc des cépages recommandés, autorisés et tolérés**

Les cépages recommandés et autorisés sont énumérés en fonction des centres viticoles, dans l'ordre n°43/1991 “ pour l'approbation des listes de cépages de vignes [...] pour la culture en aire viticole de Roumanie ”.

=> Les cépages non cités dans cet acte législatif et ne se retrouvant pas dans la liste officielle sont par déduction des **cépages tolérés**. On trouve ainsi :

- des cépages *Vitis vinifera* : Furmint par exemple ;
- la totalité des cépages interspécifiques, par ailleurs tous classés dans la catégorie “plantations artisanales ”.

Selon l'article 11, alinéa 1, de la loi de la Vigne et du Vin, seuls les cépages recommandés et autorisés peuvent faire l'objet de plantation au-delà de 0,1 ha par agent économique ou famille.

=> **les cépages tolérés ne peuvent donc pas être plantés sur des surfaces supérieures à 0,1 ha.**

C'est sans doute dans cet esprit que dans la liste officielle, les hybrides interspécifiques ont été spécifiés dans une catégorie intitulée “ plantations artisanales ”, ce concept ne se retrouvant pas dans les lois roumaines.

Les ambiguïtés de la classification des cépages

- La classification en cépages recommandés, autorisés, tolérés et interdits suppose une citation exhaustive des cépages, ce qui est d'un point de vue épistémologique, impossible.

LES AMBIGUÏTES SE SITUENT AU NIVEAU DE LA CLASSIFICATION DES CEPAGES TOLERES ET INTERDITS et plus particulièrement pour les HPD :

- les HPD sont autorisés à plantation dans certaines conditions (*intra villa* des aires non viticoles et pour des surfaces inférieures à 0,1 ha par agent économique ou par famille) ;

³⁰⁰ A noter que ces commentaires et tentative d'interprétation sont ceux de l'auteur et n'engagent que lui. Il s'agit ici, à partir des extraits bruts de la législation roumaine, de comprendre les tolérances et les interdictions liées aux hybrides interspécifiques, qu'ils soient HPD ou non.

- les HPD, Noah, Othello, Isabelle, Clinton, Jacquez et Herbemont) font l'objet d'une interdiction de plantation. La culture pour l'autoconsommation fait-elle exception ? ces cépages sont-ils soumis aux mêmes restrictions que les autres HPD (cf. ci-dessus, plantations inférieures à 0,1 ha, en intravilla des zones non viticoles) ?
- cependant, les HPD "tolérés" ne sont pas repris dans la liste officielle qui doit théoriquement établir la liste des formes biologiques pouvant être multipliées et commercialisées en Roumanie.

➤

➤ *Les HPD cultivés en Roumanie comme Lidia, Delaware (hybrides américains) ou Terras 20, Seibel 1, Seibel 1000 (hybrides euro-américains) n'ont ainsi pas de statuts.*

➤

┌ Selon le Règlement d'application de la loi de la vigne et du vin (H.G. n°314/1999), alinéa 12, les cépages de ce groupe devraient faire l'objet d'un ordre du Ministre du MAA.

- UNE OPTION SURPRENANTE QUANT AUX HYBRIDES INTERSPECIFIQUES :

Les hybrides interspécifiques, inscrits dans la liste officielle (Valeria, Muscat, Moldova, Admira, Andrevit, Brumariu, Valerien, Radames, Seyval et Purpuriu) ne font pas l'objet de restrictions particulières face aux cépages dits "tolérés". Ils ne sont pas concernés par les restrictions relatives aux HPD spécifiées aux articles 11 et 17 de la Loi 67/1997, car ils ne relèvent pas de la 1^{ère} ou 2^{ème} génération, conformément à l'acception donnée aux HPD (Arrêté n°314/1999).

➤ => *Ainsi les hybrides interspécifiques de la liste officielle peuvent être plantés partout, y-compris en aire viticole, ceci cependant, dans la limite de surfaces inférieures à 0,1 ha par agent économique ou famille.*

De facto, il semble que les hybrides interspécifiques de la liste officielle soient considérés comme des HPD au regard de l'article 11 de la loi 67/1997 (interdiction en aire viticole et dans l'*extra villa* des aires non viticoles).

┌ Ainsi la plaquette "HPD dans les limites de la loi de la vigne et du vin" conçue dans le cadre du projet Relansin et distribuée par l'ANCA (Agence Nationale de vulgarisation Agricole) dans le territoire, précise que les HPD doivent être remplacés :

┌ "en aire viticole et dans l'*extra villa* des aires non viticoles, par des cépages nobles" ;

┌ "en *intra villa* des aires non viticoles, par des cépages nobles ou interspécifiques".

Synthèse du statut des différentes espèces de vignes dans les années 2000

Nous proposons, à partir de la lecture de ces différents textes législatifs, une synthèse du statut des différentes espèces de vignes dans les années 2000.

La législation communautaire est présentée dans ses exigences minimales ; chaque pays est libre d'être plus restrictif, en présentant son classement des variétés.

Tableau. Etat de la classification des cépages en 2000, et des restrictions afférentes à leur plantation, culture et commercialisation (reconstitution à partir des textes législatifs)

LEGISLATION ROUMAINE Dans les années 2000			LEGISLATION EUROPEENNE Classement des variétés (<i>R 1493/1999</i>)
<i>Classification</i>	<i>Espèces de vigne</i>	<i>Nature des restrictions</i>	
Cépages recommandés	<i>Vitis vinifera</i>		<i>Vitis vinifera</i> : peuvent être commercialisées sous l'appellation v.q.p.r.d.
Cépages autorisés	<i>Vitis vinifera</i>		
Cépages tolérés	<i>Vitis vinifera</i> : par ex. Furmint	S<0,1ha	
	Quelques hybrides interspécifiques (cf. la liste, en annexe VIII.4 : Valeria, Moldova, Seyval, Brumariu, etc.	S<0,1ha “ Plantations artisanales ” (<i>Ordre du Ministre 1999</i>)	Peuvent être commercialisés (sous la catégorie vin de table)
Cépages interdits	Autres, non HPD	S<0,1ha	
	HPD interdits : Noah, Othello, Jacquez, Herbémont, Clinton, Isabella (<i>Ordre 31 du 3/03/2000</i>)	S<0,1ha Seulement en <i>intravilla</i> des zones non viticoles Autoconsommation seulement (<i>L 67/1997</i>)	Interdits sauf si autoconsommation
	Autres HPD (cf. l'annexe VIII.3) : Lidia, Delaware, Seibel, etc.	S<0,1ha Seulement en <i>intravilla</i> des zones non viticoles Autoconsommation seulement (<i>L 67/1997</i>)	Peuvent être commercialisés (sous la catégorie vin de table)

Légende : S : surface

Source : auteur, à partir de l'interprétation des textes législatifs en vigueur en 2000.

La législation relative aux hybrides interspécifiques, avant 1989

La loi de la vigne et du vin n°21/1971

Loi publiée au J.O. n°156 du 17 décembre 1971, abrogée suite à l'apparition de la Loi de la vigne et du Vin n°67/1997.

EXTRAITS BRUTS

➤ Article 17 :

La mise en place de plantations d'HPD, tout comme l'utilisation de plants issus de vignes HPD afin de compléter les trous dans les plantations de vignes greffées et indigènes sont interdites.

➤ Article 22 :

Le vin d'hybrides obtenus de raisins d'HPD est destiné principalement, à l'obtention d'alcool de vin et de vinaigre.

Le vin d'hybrides peut être mis en consommation comme tel à condition qu'il soit valorisé sous la dénomination " vin d'hybrides ".

Le mélange de raisins ou de vin issu de vignes greffées ou indigènes, avec celui d'HPD, à des fins de valorisation est interdit. Dans le cas d'un tel mélange, le vin résultant est considéré comme " vin d'hybrides " et sera valorisé dans les conditions prévues à l'alinéa précédent.

REMARQUES

1. On relève ici, une interdiction totale de plantation d'HPD mais avec la possibilité de conserver ce qui a déjà été planté ; ainsi il était (théoriquement) impossible d'étendre les zones plantées en HPD.

Cette loi est être plus limitative, au regard des plantations en HPD que la loi n°67/1997.

On peut ainsi noter que la plupart des plantations effectuées sous l'ère socialiste sur les lopins de terres étaient illégales ; ce qui ne les a pas empêché de persister.

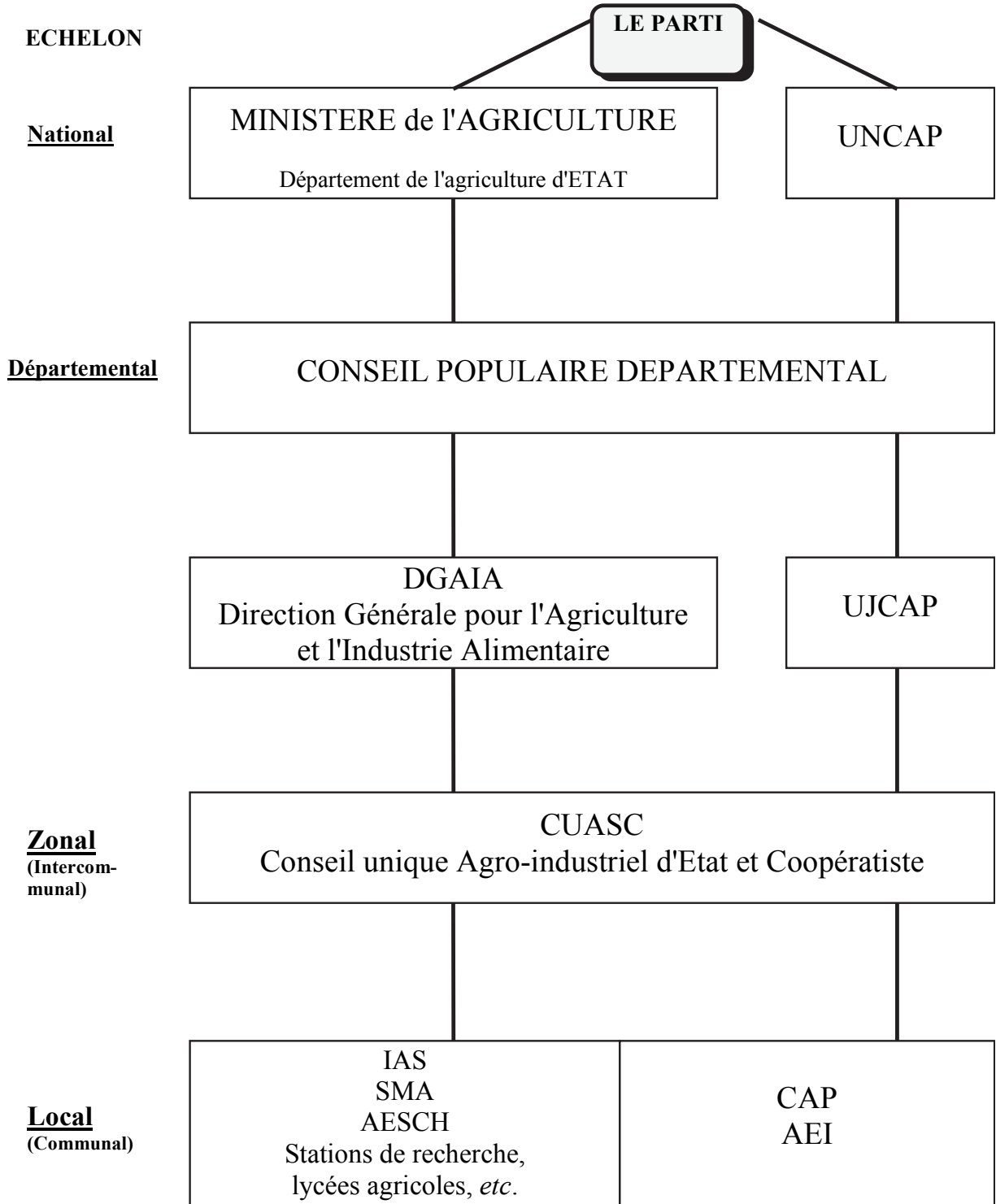
2. On peut comprendre d'un point de vue économique, la persistance des plantations en HPD jusqu'en 1997. Le Vin d'hybrides HPD était en effet commercialisable.

L'ORGANISATION AGRICOLE SOCIALISTE ROUMAINE

Les documents suivant sont successivement présentés :

1. Organigramme de l'agriculture socialiste roumaine ;
2. Les entreprise agricole d'Etat (IAS) : fondements et fonctionnement ;
3. Les Coopératives agricoles de production (CAP) : fondements et fonctionnement ;
4. Quelques éléments statistiques de comparaison entre IAS et CAP ;
5. Les associations inter-coopératistes : AEI et AESCH.

1. Organigramme de l'agriculture socialiste roumaine



2. Les entreprise agricole d'Etat (IAS)

Appelées à leur formation **GAS** (*Gospodàrie Agricolà de Stat* : exploitation agricole d'Etat), les entreprises agricoles d'Etat ont ensuite été renommées **IAS** (*întreprindere agricolà de Stat*; entreprise agricole d'Etat). Elles sont le pendant des fermes d'Etat soviétiques ou **sovkhoses**.

Fondements historiques

Les IAS ont été essentiellement constituées à partir des terres expropriées aux grands propriétaires sur la base :

- du décret 83/49, formalisant le passage dans le domaine de l'Etat des terres retirées aux propriétaires (" Mosieri ") d'après le décret 87/1946 ;
- de la décision du conseil ministériel HCM 308/19532 concernant les "donations" des propriétaires exerçant par ailleurs une autre activité ;
- du décret 115/1959 stipulant l'élimination des dernières formes "d'exploitation de l'homme par l'homme";
- autres décrets spéciaux (liés aux mesures de discrimination : fiscales, études)

Organigramme administratif (source : M.Târâsescu DGAA, Vâlcea, 1996)

Externe :

- échelon national : département de l'agriculture d'Etat au ministère de l'agriculture ;
- échelon départemental : trust des IAS (*trustul IAS*)
- échelon zonal : CUASC (Conseil Unique Agroindustriel d'Etat et Coopératiste)
- échelon local : l'unité de production IAS

Interne :

- COM (Consiliu Oamenilor Muncii) ou Conseil des travailleurs : organe délibératif, il rassemble l'ensemble des personnes travaillant au sein de la IAS ;

- Conseil de direction : 7 à 10 personnes dont le président est le directeur

Le directeur, assurant l'exécutif est également président du COM et représentant du syndicat ou du parti.

Organisation

L'entreprise d'Etat était divisée en sous unités réparties dans l'espace, appelées fermes pouvant s'étendre sur plus de 5000 ha et plus ou moins spécialisées (grandes cultures, arboriculture fruitière, vigne, vaches laitières, légumes...). Au niveau de chacune de ces fermes se trouvaient un ingénieur chef de ferme ou de secteur ainsi qu'un comptable ou économiste. L'ensemble des chefs de fermes était subordonné à un ingénieur chef et l'ensemble des comptables à un comptable chef.

Main d'œuvre

Il en existe quatre types :

- les permanents rémunérés "*in regie*" : cadres salariés ; salaire conditionné par les résultats de l'entreprise ;
- les permanents rémunérés "*in acord*" : ouvriers agricoles permanents, salariés proportionnellement au volume et à la difficulté du travail effectué ;
- les saisonniers rémunérés ("*in acord*") : *idem* que précédemment mais avec travail temporaire, les saisonniers bénévoles, la main d'œuvre "de réserve" (militaires ou étudiants).

3. Les coopératives agricoles de production (CAP)

Appelées à leur formation **GAC** (*Gospodàrie Agricolà Colectivà* : exploitation agricole collective), les coopératives agricoles de production ont ensuite été renommées **CAP**. Elles sont le pendant des coopératives soviétiques ou **kolkhozes**.

Fondements historiques

La constitution des CAP : le processus de collectivisation a débuté en 1949 (DL 133/1949) et s'est achevé en 1962.

Le fonctionnement des CAP : on peut distinguer plusieurs phases :

- de la constitution des CAP aux années soixante dix : de réels efforts ont été effectués dans le but d'élever le niveau de connaissance et de technicité des CAP ; cette période correspond à la mise en place de nombreuses facultés d'agronomie, de zootechnie et d'horticulture ;
- les années soixante-dix : apogée du développement des CAP ; cette période bénéficie des efforts réalisés la décennie précédente. Il s'agit, selon les anciens membres coopérateurs de la meilleur période de leur vie du point de vue du bien-être ;
- les années quatre-vingts : le remboursement de la dette extérieure devient une priorité nationale. Les exigences de l'Etat vis à vis des CAP tendent à l'uniformisation, déifiant tout réalisme. La plupart des CAP était endettée, et régulièrement, l'Etat procédait à leur annulation.

Organigramme administratif

Externe :

- échelon national : UNCAP (union nationale des CAP) ;
- échelon départemental : UJCAP (Union départementale des CAP)
- échelon zonal : CUASC (Conseil Unique Agroindustriel d'Etat et Coopératiste)
- échelon local : CAP (en général une par commune, mais davantage en zone de plaine).

Interne :

Source : extrait du statut établi par le décret du Conseil d'Etat du 28 mars 1983 paru au Bulletin officiel le 28 mars (bulletin des CAP, n°3/1983) pour l'approbation de l'organisation socialiste de l'agriculture. Traduction par Valérie Ciolos-Villemin.

Les organes de la CAP sont :

- l'assemblée générale (AG) : composée de l'ensemble des membres coopérateurs, elle a un rôle essentiellement délibératif. Elle élit le conseil de direction ;
- le conseil de direction : composé de responsables, détient essentiellement le pouvoir d'initiative ;
- le bureau exécutif : sous-ensemble du conseil de direction, il assure l'exécutif ;
- la commission de révision : contrôle la régularité du fonctionnement de la CAP ;

A. L'assemblée générale

Art.29 : l'AG est l'organe suprême de direction de la CAP qui assure la participation directe des coopérateurs à la direction des affaires. Elle représente les principes de la démocratie coopératiste -, seule capable de décider des activités économique, financière et d'organisation.

Art.30 l'AG est formée de tous les membres de la CAP. Elle se réunit chaque fois qu'il est nécessaire avec un minimum d'une fois par trimestre. L'AG est légalement constituée si un minimum de la moitié des membres coopérateurs est présent. Les décisions sont valables à la majorité des membres présents. Certaines décisions sont adoptées à la majorité de deux tiers des membres présents : élection du conseil de direction et de la commission de révision, l'organisation et rétribution du travail, participation à la constitution du CUASC, association à l'UJCAP, coopération et association avec d'autres CAP ou autres unités d'Etat, approbation du règlement intérieur, exclusion d'un membre de la CAP, etc. Vote à main levée, consigné par un procès verbal, signé par le président et les membres du praesidium. Possibilité de se faire représenté par des délégués, désignés par les sous unités de production (avec motif justifié).

Art.31 : les personnes liées à la CAP par un contrat de travail et celles rétribuées par l'Etat, sont membres des collectifs de travail ont le droit de participer aux débats de l'AG. Ils peuvent élire et être élus dans le conseil de direction de la CAP.

Art.33 : les attributions de l'AG :

- a) débat et approuve le plan de développement et du plan annuel de production et du budget, établit le volume des investissements des fonds propres et des crédits ; approuve la répartition de la production et des bénéfices réalisés par la coopérative, la constitution et l'utilisation des fonds statutaires ;
- b) élit les président et vice-présidents de la CAP, les autres membres du conseil de direction, les membres de la commission de révision, établit le nombre des membres du bureau exécutif, confirme les chefs de ferme, brigades et secteurs élus par les assemblées des sous unités de production ;
le conseil de direction de la CAP, ainsi que le président de celle-ci - élu par l'AG - est confirmé par le comité exécutif du conseil populaire départemental, avec l'avis de l'UJCAP.
- c) analyse et décide sur la base des rapports d'activité et des rapports présentés par le conseil de direction et par la commission de révision ;
- d) approuve le contrat avec la SMA en ce qui concerne l'exécution en responsabilité commune des travaux agricoles, ainsi que d'autres contrats économiques ;
- e) analyse les possibilités de valorisation des produits agricoles et approuve la vente de ceux-ci avec priorité au fonds d'Etat, ainsi que du disponible de produit aux unités d'Etat ou coopérateurs, aux AEI et directement aux consommateurs ;
- g) analyse et approuve les formes d'organisation de la production et du travail, le nombre du personnel technique, économique, d'autre spécialité et administratif, les normes de travail, les tarifs de paiement et les formes de rétribution conformément à la loi ;
- h) établit le volume de travail devant être réalisé par les membres de la CAP et par les autres personnes ;
- k) décide en fonction des intérêts généraux de la coopérative des conditions dans lesquelles le conseil de direction peut mettre à la disposition des membres de la CAP moyennant paiement des attelages pour des besoins personnels ;
- m) approuve le règlement intérieur ;
- n) approuve le retrait dans la gestion des valeurs matérielles manquantes ;
- o) approuve la participation de la coopérative à la constitution du CUASC et l'association à l'UJCAP ;
- p) décide de la suspension temporaire du droit de vote des coopérateurs qui, sans motif justifié, ne réalisent par le volume de travail, établi par l'AG ;
- r) décide du retrait du lot en utilisation des membres coopérateurs n'ayant pas participé au travail et n'ayant pas exécutés les travaux établis par l'AG ;

B- Le conseil de direction :

Art.34 : il conduit l'activité dans l'intervalle séparant les AG et est formé de 15 à 35 membres élus par celle-ci à main levée pour une période de deux ans. Le conseil a la composition suivante :

- président, également président de la CAP ;
- vice-présidents de la CAP ;
- membres : ingénieurs chef et comptable chef, les conducteurs des sous unités de production, 7-17 personnes élues par l'AG parmi les coopérateurs et les autres catégories de personnes travaillant dans la coopérative ;

Art.35 : le conseil de direction et chacun de ses membres répondent devant l'AG de l'activité du conseil ; séances en général mensuelle, convoquées et conduites par le président ; décision adoptée à la majorité des membres présents ;

Art.36 : le conseil de direction répond de la réalisation des décisions adoptées par l'AG, de la réalisation des objectifs de plan, l'exécution des obligations de la coopérative assumées envers l'Etat ;

Attributions :

(Alinéa b) rédige et soumet à l'approbation de l'AG, le projet du plan de développement en perspective, le projet du plan annuel de production et le budget , fait des propositions de répartition des objectifs de production entre les sous unités ;

(Alinéa d) exerce un contrôle exigeant et permanent sur le mode de réalisation des objectifs, prend des mesures en vue du strict respect de l'ordre et de la discipline du travail ;

(Alinéa f) organise des actions culturelles, éducatives et sportives de masse, d'éducation socialiste et communiste des coopérateurs ;

(Alinéa g) désigne dans ses propres rangs les membres du bureau exécutif du conseil de direction de la CAP, dans la limite du nombre établi par l'AG ;

(Alinéa j) organise à l'aide des spécialistes travaillant dans la coopérative, des consultations de production, des échanges d'expériences avec les chefs des sous unités de production et les membres de la CAP ;
(Alinéa k) prend des mesures pour l'amélioration continue de la qualification de membres de la CAP par l'organisation de cours d'instruction agro-zootéchnique de masse et leur envoi à des cours de qualification ;
(Alinéa l) présente à l'AG son rapport d'activité ;
(Alinéa m) nomme les chefs d'équipe ;
(Alinéa n) encadre, approuve le transfert et rompt le contrat de travail, applique des sanctions disciplinaires et oblige au paiement des dommages le personnel lié par un contrat de travail ;

C- Le bureau exécutif

Art.37 : le bureau exécutif du conseil de direction se compose de 5-11 membres : président, vice-présidents, ingénieur chef, chef comptable, chefs des sous unités et d'autres cadres du conseil de direction ayant des travaux de responsabilité dans la coopérative ; le président : président de la CAP ;

Art.38 : attributions :

(Alinéa a) organise l'activité courantes pour la réalisations des objectifs du plan et du budget ;

(Alinéa b) prend des mesures pour l'utilisation totale de la force de production et de travail ;

(Alinéa e) suit et prend des mesures d'assurance de la base matérielle nécessaire aux sous unités de production en vue de la réalisation des objectifs du plan ;

(Alinéa g) organise l'inventaire des moyens de production, du travail effectué, des revenus et des dépenses dans toutes les branches d'activité de la CAP et assure le respect des corrélations entre ceux-ci ;

(Alinéa h) s'occupe des dossiers de retraites des membres coopérateurs ;

Les décisions sont adoptées à la majorité des membres du bureau exécutif.

Art.39 : le président de la CAP assure et répond de la conduite courante de la CAP et de l'application des décisions de l'AG, du conseil de direction et du bureau exécutif dans le strict respect des lois et autres dispositions légales et des normes de la démocratie coopératiste ;

le président porte la responsabilité de la réalisation du plan de production, du budget...de la réalisation des obligations de la coopérative envers l'Etat..

Le président organise et suit la réalisation quotidienne des objectifs concernant l'activité toute entière de la coopérative, contrôle le mode d'utilisation et de préservation des biens de celle-ci, surveille le respect des droits des coopérateurs et informe le conseil de direction de la réalisation des décisions.

Dans la prise de mesures opératives, le présente consulte les membres du conseil de direction, du bureau exécutif et les spécialistes de la CAP.

Le président représente la CAP dans les rapports avec les organes d'Etat et les unités économiques socialistes et personnes physiques.

D- La commission de révision:

Art.41 : la commission de révision est l'organe de vérification de la gestion de la CAP, et est formé de 5-7membres élus à main levée par l'AG pour deux ans. La commission élit parmi ses membres un président. Décision à la majorité des membres de la commission.

Elle est subordonnée exclusivement à l'AG devant laquelle elle répond de l'activité déployée.

Elle vérifie l'activité de l'exploitation et de l'activité financière du conseil de direction, l'enregistrement de tous les revenus, en argent et en nature, le respect de la procédure de dépenses, la garde en bonnes conditions des biens de la propriété de la coopérative.

Le président de la commission de révision participe, en général aux séances du conseil de direction de la CAP, surtout lorsqu'il est question des problèmes de gestion de la propriété de la coopérative.

Art.42 : résultats des vérifications consignés dans un procès verbal. La commission adresse au conseil de direction des propositions concrètes pour la prise de mesures correspondantes d'amélioration du travail, de récupération d'éventuels dommages portés à la propriété de la CAP et la sanction des coupables d'écarts et d'irrégularités dans l'utilisation des biens de celle-ci; suit l'application des mesures approuvées par l'AG.

La commission doit présenter à l'AG des rapports sur les constatations faites.

Organisation

Tout comme l'IAS, la CAP est divisées en fermes de production (animales, végétales ou mixte), en brigades et en secteurs (unité de stockage et de transformation), l'unité de travail étant l'équipe (de mécaniciens, de travailleurs manuels ou mixtes).

Art.19 : l'organisation de la production et du travail dans la CAP se réalise en **sous unités de production**, divisées en **formations de travail**. Entre les chefs des formations de travail et ceux des sous unités de production, ainsi qu'entre ces derniers et la direction de la coopérative, on conclue des engagements par lesquels on établit des droits et obligations réciproques, en vue de la réalisation des productions planifiées. Programmes de travail établis par jour et par travaux.

Art.20 : les **sous unités de production** sont : la **ferme**, la **brigade** et le **secteur** qui on un plan de production, ou selon le cas un budget de revenu et de dépenses, faisant partie intégrante du plan de traduction et du budget de la CAP. Le chef de ferme, le brigadier et le chef de secteur sont élus par l'assemblée de la sous unité de production respective pour deux années et sont confirmés par l'AG de la coopérative. Ils sont responsables (devant les organes collectifs de direction de la CAP et devant le président, le comptable chef et l'ingénieur chef) de la réalisation des objectifs fixés de production au niveau de la sous unité, ils organisent et conduisent le processus de production, ils coordonnent et dirigent l'activité des **chefs d'équipe**, les consultant pour ce qui est de l'organisation du processus de production ; ils s'occupent de la préservation des moyens de production et de leur utilisation la plus rationnelle, ils contrôlent en permanence le respect du plan de travaux et organisent la comptabilité des travaux effectués.

La formation de base dans l'organisation des travail dans le cadre des sous unités de production est l'équipe mixte de mécaniciens et coopérateurs, l'équipe de mécaniciens ou l'équipe de coopérateurs.[...] L'équipe a un caractère permanent et est désignée pour effectuer les travaux sur des "soles", "tarla" (ensemble de soles délimité par des voies naturelles ou artificielles : route, forêts) ou est liée à des espèces ou catégories d'animaux, au moins pour une année du calendrier ou pour un cycle de production.

L'équipe est conduite par un chef d'équipe qui travaille dans le domaine de la production, désigné par le conseil de direction de la coopérative, parmi les meilleurs mécaniciens de l'équipe ou coopérateurs. Il assure le respect strict de l'ordre et de la discipline de production. Il contrôle quotidiennement le volume et la qualité du travail effectué par les coopérateurs et les mécaniciens et rédige les feuilles de paie pour chaque membre de l'équipe.

B. Les modalités de la Répartition de la production :

Art.27 : répartition de la production physique planifiée.

(Alinéa a) paiement en nature des travaux exécutés par les SMA ;

(Alinéa b) restitution des emprunts reçus en nature ;

(Alinéa c) la constitution du fonds de semences ;

(Alinéa d) la livraison des quantités contractées au fonds d'Etat ;

(Alinéa e) la constitution du fonds de rétribution en nature ;

(Alinéa f) la constitution des quantités nécessaires au fonds de fourrage pour les complexes zootechniques et fermes individuelles ;

(Alinéa g) la constitution du fonds de réserve pour la consommation alimentaire et pour les fourrages ;

(Alinéa h) la constitution du fonds d'aide en nature pour les retraités et personnes inaptes au travail ;

(Alinéa i) la constitution du fonds de participation à la réalisation de la production, des bénéfices et au partage des bénéfices en nature ;

La CAP assure le volume de fourrage nécessaire autant pour ses propres besoins (f) que pour les coopérateurs qui détiennent des animaux ainsi qu'une réserve (g) atteignant 25-30% du nécessaire annuel de consommation.

La production physique obtenue au dessus des prévisions du plan pour le blé, le maïs, l'orge, les pommes de terre et les haricots grains est répartie entre :

- la livraison au fonds d'Etat ;

- réserve alimentaire et de fourrage ;

- rétribution supplémentaire en nature des coopérateurs et des autres travailleurs, sous la forme de participation à la réalisation de la production...partage des bénéfices obtenus au-dessus du plan.

Art.22 : les coopératives constituent le **fonds de rétribution** et le **fonds de participation à la réalisation de la production, des bénéfices et au partage des bénéfices**, en argent ou en argent et en nature.

La partie en nature de ces fonds, destinée aux coopérateurs qui travaillent dans la coopérative, exécutent les objectifs (*sarcini*) et réalisent la production planifiée est établi dans la limite des quantités de céréales, blé et maïs, pour la consommation alimentaire, conformément au programme d'auto approvisionnement territoriale et

des quantités de maïs fourrage pour les animaux et volailles des exploitations personnelles des coopérateurs, établis conformément à la loi.

Art.28 : la production globale obtenue au cours de l'année, se répartie comme suit :

A- dépenses matérielles :

- semences et plants ;
- fourrages consommés par les animaux et litière ;
- paiement des travaux effectués par la SMA (société de mécanisation agricole) pour la production de l'année courante;
- engrais chimiques et naturels, insecticides, fongicides et herbicides appliqués ;
- amortissements des fonds fixes afférents à l'année respective ;
- médicaments et matériel biologique ;
- d'autres dépenses matérielles et d'exploitation ;

B- production nette

Représente la valeur nouvellement créée et est déterminée par la différence entre la production globale et les dépenses matérielles afférentes (l'accroissement de la production nette : source principale du développement de la propriété commune et de la croissance du niveau de vie des coopérateurs).

La production nette à laquelle on ajoute les intérêts et autres revenus encaissés, se répartie entre :

- rétribution du travail
- contribution au fonds de pension et assurances sociales, calculé dans les conditions prévues par la loi ;
- impôts sur les terrains, sur le fonds de rétribution et sur les revenus des activités industrielles;
- primes d'assurance
- fonds d'aide ;
- dépenses pour la préparation des cadres et pour la pratique en production ;
- contribution en argent pour effectuer des travaux d'intérêts communs, conformément à la loi;
- pertes éventuelles non imputables non couvertes par les années précédentes
- autres dépenses prévues par la loi ;

C- la constitution et la répartition du bénéfice en argent et en nature :

Le bénéfice exprime d'une manière synthétique le résultat de l'activité économique de la CAP et se constitue après la soustraction de la production nette des dépenses citées en B.

Le bénéfice planifié se répartie entre :

- le fonds de développement économique, au moins 70%, représentant 18% de la production nette ;
- le fonds des moyens circulants, jusqu'à 5% ;
- le fonds social, culturel et sportif, jusqu'à 1% ;
- le fonds de réserve alimentaire et de fourrage, en céréales, jusqu'à 7% ;
- le fonds inter-coopératiste d'entraide, jusqu'à 2% ;
- le fonds de participation des coopérateurs et des autres travailleurs à la réalisation de la production, des bénéfices et au partage des bénéfices, jusqu'à 15% ;

Du bénéfice obtenu par la CAP, on constitue également le fonds de participation aux bénéfices pour la part sociale des dépôts en argent des coopérateurs, des mécaniciens et des spécialistes au fonds de développement économique de la coopérative.

Le bénéfice réalisé au-dessus du plan, se répartie entre :

- le fonds de développement économique : 25% ;
- le complément du fonds de participation des coopérateurs et des autres travailleurs à la réalisation de la production, des bénéfices et au partage des bénéfices : 50% ;
- le fonds de réserve alimentaire et de fourrage, en céréales, pomme de terre et autres produits : 22% ;
- le fonds social culturel et sportif : 3% .

D- la constitution et la destination des fonds :

a) au fonds de développement économique constitué du bénéfice s'ajoute :

- les sommes pour l'amortissement des formes fixes ;
- les dépôts en argent, en tant que parts sociales, des coopérateurs, des mécaniciens et spécialistes travaillant au sein de la coopérative ;

Les parts sociales de s coopérateurs, des mécaniciens et des spécialistes au fonds de développement de la CAP ne peuvent pas dépasser 50% de la valeur de la propriété commune.

- d'autres sources, conformément à la loi.

Le fonds de développement économique est utilisé pour :

- la réalisation des investissements, y-compris le paiement en nature et en argent de la force de travail utilisée par ceux-ci ;
- le remboursement des crédits et intérêt pour les investissements ;
- la restitution des dépôts en argent, comme part sociale, des coopérateurs, mécaniciens et spécialistes ;
- la contribution au fonds social des associations économiques inter-coopératistes, des associations avec les unités d'Etat ou de la coopération de production, acquisitions et vente des marchandises.

Les fonds issus des dépôts en argent des coopérateurs, mécaniciens et spécialistes au fonds de développement s'utilisent exclusivement, sur la base de la décision de l'assemblée générale des coopérateurs, pour des investissements productifs destinés au développement de la fortune commune, qui amène au croisement continu de la production et des bénéfices de la coopérative.

b) le fonds des moyens circulants, constitué du bénéfice et d'autres sources légales, s'utilise pour la constitution des stocks planifiés de matières premières, matériaux, semences et plants, engrais chimiques, fourrages, jeunes animaux et animaux d'engraissement et d'autres éléments de la nature des moyens circulants ainsi que la couverture des dépenses afférentes à la production inachevée (= les productions dont la récolte a lieu dans l'année du calendrier suivante).

c) le fonds social, culturel et sportif, constitué du bénéfice - auquel on ajoute les sommes encaissées des manifestations culturelles, artistiques et sportives, d'autres sources légales - est utilisé pour le financement des dépenses nécessaires au développement des actions de ce domaine d'activité.

d) le fonds de réserve alimentaire et de fourrage est constitué en nature, dans le but d'aider les coopérateurs et pour créer une réserve de fourrage qui soit utilisée en cas de calamité naturelle et mauvaise récolte et qui est utilisée conformément à la décision de l'assemblée générale des coopérateurs.

e) le fonds inter-coopératiste d'entraide est constitué en céréales et en argent. Ce fonds est administré par l'UJCAP et est destiné à l'appui des CAP ayant des difficultés économiques temporaires, sous forme d'emprunt.

f) le fonds de participation des coopérateurs et autres travailleurs à la réalisation de la production, des bénéfices et au partage des bénéfices est réparti entre ceux-ci en rapport à leur contribution à la réalisation de la production et des bénéfices.

g) le fonds de participation aux bénéfices des coopérateurs, des mécaniciens et des spécialistes pour les sommes déposées au fonds de développement économique de la CAP est constitué du bénéfice réalisé annuellement, dans la limite d'un certain pourcentage établi par l'AG, qui assure aux dépositaires un revenu annuel de 6%, calculé en fonction de la somme totale déposée depuis la date du dépôt. Dans le cas du dépassement du bénéfice planifié, le revenu annuel peut être approuvé par l'AG entre 6 et 8%. Dans les conditions où on ne réalise pas le bénéfice planifié, on garantit un revenu annuel de 5%, calculé par rapport à la somme déposée en parts sociales;

4. Quelques éléments de comparaison statistiques entre IAS et CAP

Source : Otiman, I. P. (Ed.). (1994). *Agricultura României la cumpana dintre Mileniile II si III. Timisoara (RO): Helicon*

Tableau 1. Répartition de la surface des terrains et des têtes du cheptel entre les secteurs étatique, coopératif et privé selon leur mise en valeur en 1989 (en %). Mise en parallèle avec la part de production réalisée par chacun de ces secteurs (en italique)

	ETAT	COOPERATIVES	PRIVES
<i>PRODUCTIONS VEGETALES</i>			
SAU	30,6	60,0	9,4
- terres arables	22,5	72,5	5,0
<i>production céréalière</i>	22,2	66,8	11,0
<i>production maraîchère</i>	39,6	28,5	31,9
- près pâturés	67,7	25,0	7,3
- près de fauche	8,6	42,5	44,9
- vignes	27,7	68,9	3,4
<i>production vinicole</i>	33,5	40,9	25,6 (?)
- vergers	29,6	54,4	16,0
<i>production fruitière</i>	39,6	28,5	31,9
<i>PRODUCTIONS ANIMALES</i>			
- bovins	18,2	48,7	33,1
<i>production viande</i>	20,8	34,1	45,1
<i>production lait</i>	18,1	31,3	50,6
- porcs	52,2	19,3	28,5
<i>production viande</i>	41,8	8,2	50,0
- ovins	17,7	35,7	46,6
<i>production viande</i>	12,3	21,5	66,2
- volailles	50,7	13,0	36,3
<i>production viande</i>	32,4	6,1	61,5
<i>FORCE DE TRAVAIL</i>	8,7	69,7	22,1

Tableau 2. Comparaison de la récolte moyenne de blé et de maïs (en tonne) entre IAS et CAP

		1985	1986	1987	1988	1989
BLE	IAS	2,8	3,0	3,4	4,3	4,0
	CAP	2,2	2,4	2,7	3,4	3,3
MAIS	IAS	3,5	4,8	3,1	3,0	2,9
	CAP	2,9	3,6	2,5	2,5	2,4

Tableau 3. Comparaison de la dotation en matériel entre IAS et CAP en 1989 (SAU par tracteur, en hectare)

IAS	CAP	TOTAL	France
83,3	107,0	100	20,8

5. Les associations inter-coopératistes : AEI et AESCH

Objectifs

La création de ces nouvelles formes d'association s'inscrivait officiellement "dans la politique de développement et de modernisation de l'agriculture coopératiste du parti" (art.1.du statut des associations coopératistes du bulletin des CAP, UNCAP, n°3/1983). Cette politique se traduisait par le souci :

- de l'augmentation de l'efficacité des unités par le biais d'une organisation plus poussée : spécialisation des unités (en arboriculture fruitière, viticulture, arboriculture fruitière, cultures maraîchères...), concentration et intégration des unités, meilleure valorisation de la production agricole, développement de petites unités industrielles et de prestations de service... Le tout, afin de mieux valoriser les moyens de production disponibles (art.4).
- de l'utilisation des résultats de la recherche : expérimentation et introduction de nouvelles technologies et méthodes de culture ou d'élevage des animaux.

Création

Les associations coopératistes se constituent sur la base du libre consentement de deux ou plus coopératives avec (ou sans) une unité d'Etat. Cette démarche concerne les unités appartenant à une même zone CUASC (art.4).

Organigramme administratif (art.15)

Le conseil directeur composé des présidents des coopératives agricoles, du directeur

Le conseil des associations :

- Membres : président, ingénieur chef, chef comptable de chaque coopérative associée.
- Rôles : approuve le plan de production, le budget. Elit pour deux ans, le président des associations et les membres de la commission de révision. Décide (avec l'accord des instances supérieures) la rupture du contrat du directeur, de l'ingénieur chef et du chef comptable, tout comme des spécialistes du COM. Désigne, sur proposition du COM, pour être membres du COM : l'ingénieur chef et le chef comptable, la présidente de la commission des femmes, les chefs des sections de travail tout comme les autres spécialistes de l'association.

L'assemblée générale des travailleurs :

- Membres : coopérateurs et autres personnes travaillant dans l'association.
- Rôle : débats sur le plan quinquennal et annuel de budget, le plan de développement...

Le COM ou conseil des travailleurs : Le président doit être un secrétaire du parti, le premier vice-président est aussi le directeur de l'association.

Le bureau exécutif des travailleurs : au sein duquel chaque coopérative n'a le droit qu'à un seul vote.

La commission de révision : 3 à 5 membres vérifient l'activité de l'exploitation.

Organisation

Les AEI ont une personnalité juridique. Elles sont donc titulaires du plan.(art.8).

Le travail est réalisé par des membres de la coopérative et des autres personnes encadrées dans les conditions prévues par la loi. (Art.11).Le travail mécanique est effectué sur la base d'un contrat signé avec le SMA. La production organisée par ferme et secteurs, travail organisé en équipes constituées pour un minimum d'un cycle de production - équipe dirigée par un chef d'équipe désigné par le COM (art.12). Le personnel est salarié comme pour les IAS (*source : M.Tàràescu, DGAA*). La répartition des produits obtenus a lieu entre les membres; pour la production végétale, elle l'est proportionnellement au terrain apporté.

Les Sociétés Commerciales par actions (SC...SA)

L'organigramme administratif

- L'AGA : l'Assemblée Générale des Actionnaires se compose des représentants du Fond de la Propriété Privée (FPP), pour une part de 30% en moyenne et des représentants de Fond de le Propriété de l'Etat (FPS), pour 70% en moyenne. La composition de l'AGA reflète plus ou moins celle du capital social de l'entreprise (bâtiments, machines, terres...).

L'AGA choisit le manager. Elle se réunit au minimum six fois par an. Au cours de ces séances, le manager l'informe de la situation de l'entreprise et propose le bilan trimestriel ainsi que le budget..

- Le Conseil d'Administration (CA) : 5 à 7 membres, élus par l'AGA pour quatre ans. Le président du CA est également le directeur général ou manager. Ces personnes ne sont souvent que des gestionnaires et n'ont aucune implication effective dans l'agriculture. Les décisions courantes sont prises par le directeur. Certaines décisions sont prises par le CA; d'autres, plus exceptionnelles nécessitent la convocation de l'AGA.

Les décisions courantes sont prises par le manager qui peut convoquer si besoin l'AGA en session extra-ordinaire

Le fonctionnement

le statut des propriétaires de la terre :

Selon la loi 18/91, les terres appartenant au patrimoine de l'Etat doivent y rester; les ayant droits deviennent actionnaires des SC par actions et reçoivent en tant que tel 600 kg de blé par hectare (ou l'équivalent). Depuis la loi sur le fermage de 1995, les propriétaires de terres ont le choix entre le statut d'actionnaire ou celui de bailleur. A l'issue du bail d'une durée de cinq ans, ceux-ci peuvent récupérer leurs terres. En vue de maintenir l'unité spatiale des sociétés commerciales, la terre restituée n'est pas forcément celle possédée initialement.

Le patrimoine terrien a été évalué en équivalent terre arable (EA) selon une liste de coefficients de transformation (ainsi 1 ha de près = 0,5 à 0,7 ha EA selon sa qualité, 1 ha d'arbres fructifères jeunes := 3 ha...) et a été redistribué sous la forme d'actions dans la limite de 10 ha, fixée par la loi du fonds foncier 18/1991.

La privatisation

Les différentes étapes de la privatisation des SC par actions à capital majoritaire d'Etat (selon M. Tarasescu, DAGGA Vâlcea, 1996)

- 1- au départ sont attribués la personnalité juridique et le statut propre, les chiffres indicateurs propres, le capital social selon les lois 15 et 31: FPP (30%) et FPS (70%) au sein de l'AGA ;
- 2- émissions de certificats de propriétés gratuits (1994, 1 million) : émissions de coupons d'une valeur de 975 000 lei (retrait avant le 31 décembre 1995) et dépôt d'un document mentionnant le secteur et l'entreprise choisie du 1/01/96 au 31/03/96, puis calcul de l'équivalent en actions ;
- 3- L 55/95 : "loi pour l'accélération de la privatisation" : passage du fonds de propriété privée de 30 à 60%.

Dans chaque société, a été mis en place un programme de privatisation au calendrier différent. Les anciennes IAS ne figurent pas dans la liste des prochaines privatisations.

Exemple de la SC AgroIndacom SA ; ex-IAS de Râmnicu Vâlcea

(entretien avec M. Constantin STOIAN, Manager, rencontré le 23/07/96):

L'organisation

L'AGA : les actionnaires détiennent à l'heure actuelle 16% du capital social. Cette part est très élevée au regard de la part de patrimoine des actionnaires détenue en zone de plaine (de 1 à 5%). En effet, les zones de collines et de montagne ont peu été touchées par la vague d'expropriation du fait de la rareté des grands propriétaires (*mosieri*). Une plus grande partie du patrimoine foncier des anciennes IAS a pu donc être retournée (sous formes d'actions) à leurs propriétaires en zone collinaire et montagne qu'en zone plaine.

Le reste du capital social (constructions, machines, part des terres non réattribuées) est réparti pour 70% au FPS et 30% au FPP. Que représentent les FPS et FPP (5 dans le pays selon Mme Florescu) ?

Ainsi, au niveau d'agroindacom de Vâlcea, l'AGA est composée :

- d'un représentant du patrimoine des actionnaires,
- d'un représentant du FPP ;
- de deux représentants du FPS.

Le fonctionnement

Le personnel permanent de l'entreprise comprend une sorte de comité de direction (un manager général, un comptable-chef, un ingénieur chef), un ensemble de salariés permanents (tesa : ingénieurs et comptables de fermes : cadres ayant faits des études supérieures: diplômés de la faculté d'agronomie, d'horticulture, de zootechnie, d'économie, vétérinaire ...) et un ensemble d'ouvriers payés "*in acord*" (normes). Le personnel de l'entreprise de Vâlcea compte un total de 203 personnes (dont 162 ouvriers) répartis entre le siège à Râmnicu Vâlcea et les 8 fermes de département (cf. diagramme 1995).

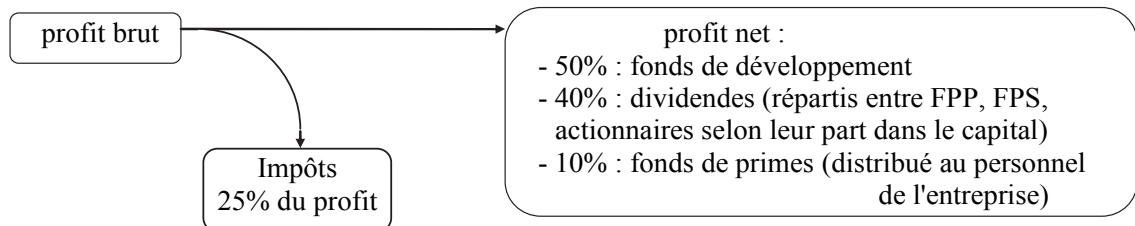
L'organisation en fermes a donc été conservée ainsi que le système double de rémunération régie/acord. Cependant, du fait qu'il n'est plus possible de recourir à la main d'œuvre militaire et étudiante, l'ajustement entre besoin et disponibilité de main d'œuvre doit faire appel à d'autres mécanismes. C'est ainsi qu'on observe aujourd'hui un marché du travail dans lequel la régulation de l'offre et de la demande a lieu par le biais de négociations salariales individuelles (entre le saisonnier et l'entreprise) devant aboutir à la signature d'une convention civile.

Le principe des groupes de complexité a été conservé : quatre catégories de pénibilité sont distinguées (exemple fauche manuelle en terrain plat ou plus ou moins pentu). mais les normes sont devenues négociables au niveau de l'entreprise.

De même, la rémunération en régie actuelle ne se fait plus sur la base de grades et de classes (concours et ancienneté) mais sur la base des résultats obtenus en rapport avec la complexité du travail effectué.

Répartition du profit :

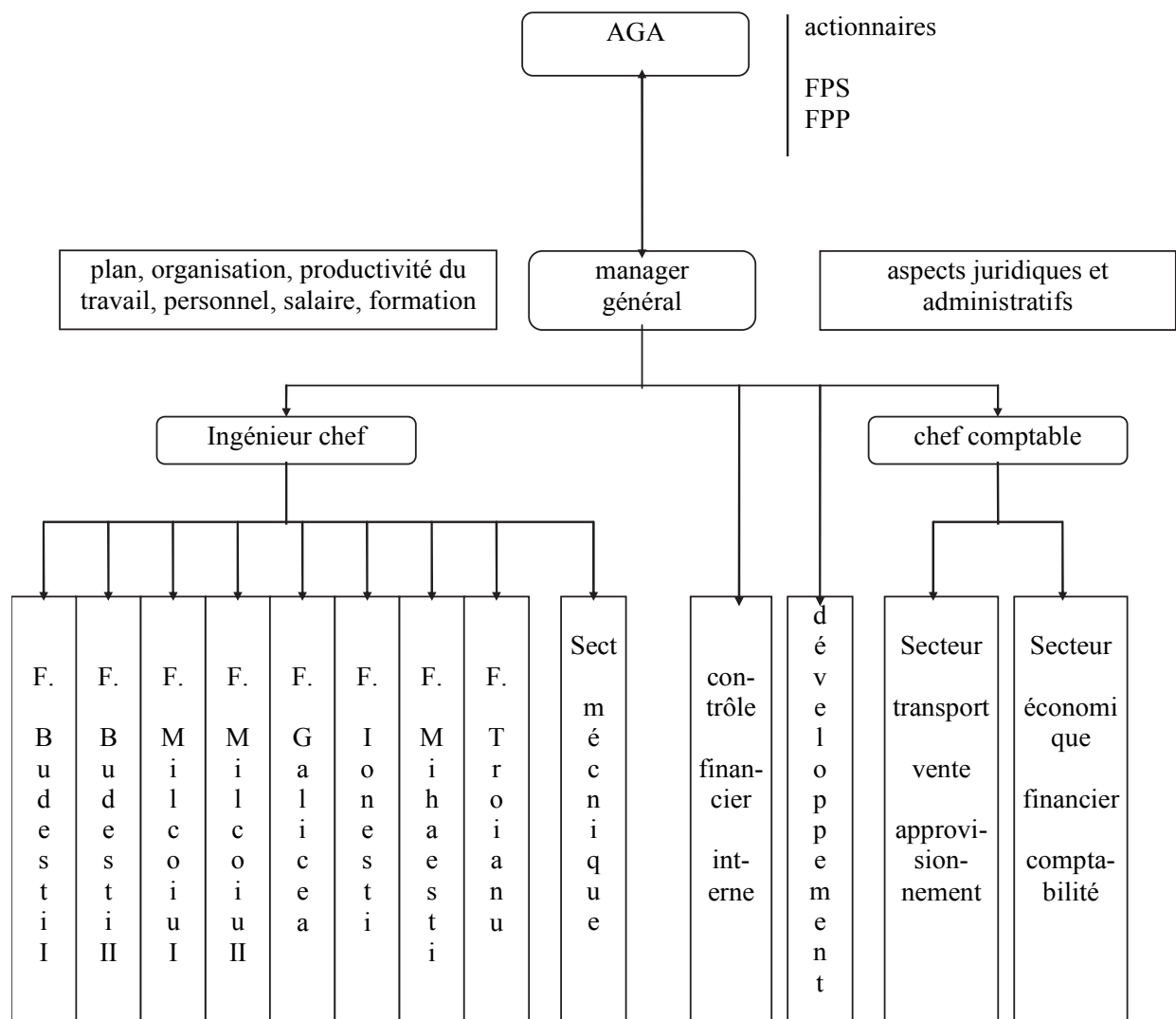
La répartition du profit est une décision externe à l'entreprise; elle a été établie par le ministère des finances, comme suit :



ORGANIGRAMME de la SCPA (ex-IAS) de Vâlcea

approuvé par l'AGA en 1995

personnel : 203
 direction : 3
 cadres : 38
 ouvriers



ANNEXE VIII.10

Tableau. Répartition des surfaces viticoles par département et selon le type d'acteur et de vigne, en 2000

Départements	Surfaces Totales	<i>dont</i> hybrides	Producteurs individuels	Associations viticoles		ex-IAS	Recherche	Autre (<i>culte...</i>)
	ha	%	Surfaces ha	Total ha	Taille moyenne ha	Surfaces ha	Surfaces ha	Surfaces ha
Alba	4809	11,7%	2783	3194	31	1419	497	16
Arad	3326	0,2%	879	206	51	1564	673	4
Arges	2106	27,6%	758	0	0	221	1127	0
Bacau	7617	66,7%	7099	116	39	385	0	17
Bihor	4594	71,2%	4555	0	0	39	0	0
Bistrita Nasaud	520	56,0%	414	9	5	90	7	0
Botosani	1995	82,7%	1803	6	6	133	0	53
Braila	8319	76,8%	3845	3449	<22	604	105	316
Calarasi	8108	95,7%	7760	52	26	185	111	0
Caras-Severin	867	43,9%	397	162	54	302	0	6
Cluj	507	21,1%	375	73	37	14	45	0
Constanta	14330	12,9%	3523	1655	184	8489	579	84
Dolj	17842	66,4%	14927	0	0	1854	1043	18
Galati	19502	31,6%	15899	602	103	2608	393	0
Giurgiu	7062	84,3%	6414	4	4	64	580	0

Gorj	4076	96,4%	3930	36	36	30	80	0
Hunedoara	115	38,3%	44	0	0	55	16	0
Ialomita	6329	87,8%	5617	0	0	712	0	0
Ilfov	2090	99,0%	2053	12	6	10	0	15
Maramures	240	91,7%	220	20	20	0	0	0
Mehedinti	8468	59,4%	5341	0	0	3127	0	0
Neamt	368	8,4%	140	0	0	228	0	0
Olt	9114	76,8%	8283	0	0	819	0	12
Prahova	9212	15,8%	4559	173	25	4014	429	37
Satu Mare	3850	96,4%	3710	0	0	120	20	0
Teleorman	11667	95,9%	11311	90	90	266	0	0
Timis	3304	0,0%	919	192	192	2193	0	0
Tulcea	4167	19,8%	2089	923	231	1155	0	0
Vaslui	14925	52,6%	11572	779	111	2428	140	6
Vâlcea	4125	38,4%	3517	9	3	400	198	1
Vrancea	27701	13,6%	20622	533	67	6026	460	60
TOTAL (des départements cités)	211255		155358	12295		39554	6503	645

ANNEXE VIII.11

Tableau. Itinéraires techniques viti-vinicoles comparés des minifundia à hybrides, exploitations familiales à *Vitis vinifera* et SA/AF/SC

Catégorie d'unité	Minifundia à hybrides	Minifundia et exploitations familiales à <i>Vitis vinifera</i>	SA/AF/SC (<i>Vitis vinifera</i>)
Labour	Buttage manuel (les ceps sont recouverts de terre pour les protéger du froid de l'hiver) <i>Décembre</i>	Labour d'automne à cheval <i>Octobre – décembre</i>	Labour mécanique avec tracteur entre les rangs Rien entre les ceps d'un même rang <i>Octobre – décembre</i>
Apport d'engrais	Apport fumier <i>(1 fois tous les 3 ans)</i>	Non	Non
Débuttage	Débuttage manuel pour le dégager le cep de la terre <i>Avril</i>	Labour de printemps cheval entre les rangs Décavaillonnage entre les ceps d'un même rang (enlever la terre arrivée sur les pieds suite au labour)	Non
Désherbage	Binage manuel <i>1 à 4 fois</i>	Désherbage à cheval entre les rangs et binage manuel entre les pieds (zones que la charrue ne peut atteindre) - NB : pas de désherbage chimique <i>Deux fois en été</i>	Désherbage mécanique (<i>prasis</i>) et binage manuel entre les rangs NB : pas de désherbage chimique <i>2 à 3 passages (04, mi-05, mi-05)</i>
Taille	Taille manuelle Beaucoup de main d'œuvre car forte vigueur et forte densité <i>Mars</i>	Taille manuelle des rameaux de l'année précédente <i>Mars</i>	Taille manuelle <i>Décembre – avril</i> (optimum mars pour répartir la charge de travail sur de grandes surfaces)
Opérations en sec	Non	Arquage et liage des rameaux, entretien des fils (palissage des rameaux fructifères secs sur les fils en arc, de manière à ce que les futures feuilles puissent capter au maximum la	Arquage et liage des rameaux en sec (<i>circuit si legat</i>), entretien des fils (<i>revizuit</i>) - Opération manuelle. <i>Une fois – mars</i>

		lumière, et soutenir les raisins au dessus du sol)- une fois - <i>mars</i>	
Opérations en vert	- Liage 2 fois car végétation rigoureuse <i>Mars et avril</i> - Taille en vert <i>Deux fois</i>	Lorsque les rameaux non fructifères concurrencent la croissance des fruits : rognage (on les lie à la base et les coupe <i>Mi-août</i> : effeuillage - on enlève des feuilles qui recouvrent les raisins pour prévenir l'attaque de la pourriture noble	Un rognage <i>début juin (indepartarea lastarilor)</i> avec liage Un liage (en vert) <i>début juillet</i> pour diriger les rameaux <i>Mi-août</i> : rognage et effeuillage (<i>desfrunzit et carnit</i>).
Traitements phytosanitaires	Trois fois Bouille bordelaise (sulfate de cuivre et de chaux Mai fin août	3 à 5 fois (en moyenne 4 : variable selon les années et les attaques liées aux conditions climatiques, développement des maladies) Traitements phytosanitaires (mildiou, oïdium principalement et insectes) Bouillie bordelaise + soufre pulvérulent et solide OU sulfate de cuivre et produits systémiques, insecticides. Opération manuelle : pompe vermores de 15 l portée sur le dos	5 à 7 fois selon les années Traitements par pulvérisation (sulfate de cuivre, soufre pulvérulent et solide produits systémiques, insecticides). opération motorisée : Citerne et pompe tractées par le tracteur <i>15 mai - fin août</i>
Vendanges	Récolte manuelle <i>Mi sept</i>	Récolte manuelle 1 pers = 220- 230 kg/j Raisins ramassés dans seaux en plastique et transvasés dans des sacs en nylon, transportés en charrette (chevaux ou benne tirée par un tracteur)	Récolte manuelle Transport avec camion (5-7 tonnes)
Vinification	Lavage des tonneaux (septembre) avec de la soude. Deux passages par la même presse. Fermentation du moût Soutirages	Lavage des tonneaux (septembre) avec de la soude (1 kg/200 l de vin). Passage par la presse horizontale puis la presse verticale. Fermentation du moût en cuve en sapin. Arrêt de la fermentation avec du soufre ou le froid de l'hiver. Soutirage et mise en tonneaux. Soutirage de printemps (quelquefois)	NEANT
Distillation du marc	Distillation communale	Distillation communale	NEANT

Source : données collectées par l'auteur (enquêtes de terrain)

Taux de change, inflation, prix à la consommation

Tableau 1. Taux de change mensuels (euro, dollar en lei), de janvier 1998 à décembre 2003

	USD	EURO*			USD	EURO*
2003-12	33013	40577		2000-12	25604	23012
2003-11	34109	39913		2000-11	25103	21493
2003-10	33157	38808		2000-10	24538	21001
2003-09	33799	37924		2000-09	23602	20565
2003-08	33359	37184		2000-08	22422	20295
2003-07	32677	37166		2000-07	21601	20318
2003-06	32616	38063		2000-06	21031	19970
2003-05	32502	37617		2000-05	20393	18507
2003-04	33703	36560		2000-04	19759	18713
2003-03	33125	35823		2000-03	19207	18538
2003-02	32884	35443		2000-02	18702	18421
2003-01	33448	35594		2000-01	18353	18636
2002-12	33654	34239		1999-12	17996	18210
2002-11	33545	33592		1999-11	17447	18056
2002-10	33243	32629		1999-10	16706	17896
2002-09	33116	32481		1999-09	16359	17182
2002-08	33094	32365		1999-08	16101	17080
2002-07	32979	32721		1999-07	15921	16487
2002-06	33392	31912		1999-06	15757	16359
2002-05	33491	30774		1999-05	15238	16201
2002-04	33102	29316		1999-04	14793	15835
2002-03	32766	28698		1999-03	14053	15301
2002-02	32233	28054		1999-02	12271	13753
2002-01	32052	28281		1999-01	11354	13186
2001-12	31556	28205		1998-12	10529	12384
2001-11	31299	27806		1998-11	9909	11593
2001-10	30786	27899		1998-10	9381	11286
2001-09	30236	27549		1998-09	9050	10454
2001-08	29809	26853		1998-08	8781	9687
2001-07	29364	25266		1998-07	8699	9564
2001-06	28952	24732		1998-06	8569	9450

2001-05	28493	24910		1998-05	8477	9413
2001-04	27878	24880		1998-04	8380	9152
2001-03	27299	24849		1998-03	8207	8915
2001-02	26815	24729		1998-02	8231	8957
2001-01	26243	24646		1998-01	8293	9017

* ECU jusqu'au 31 déc 1998 inclus

Source : Banque Nationale de Roumanie

Tableau 2. Taux de change annuels (euro, dollar en lei) de 1986 à 2003

	USD	EURO*			USD	EURO*
2003	33200	37556		1994	1655	1967
2002	33055	31255		1993	760	885
2001	29061	26027		1992	308	400
2000	21693	19956		1991	76	88
1999	15333	16296		1990	21,6	n.d.
1998	8876	9989		1989	14,9	n.d.
1997	7168	8091		1988	14,3	n.d.
1996	3083	3863		1987	14,6	n.d.
1995	2033	2630		1986	16,2	n.d.

* ECU jusqu'au 31 déc 1998 inclus

Source : Banque Nationale de Roumanie

Tableau 3. Indice annuel des prix à la consommation et taux d'inflation annuel, de 1989 à 2006

Base 100 pour l'année précédente

	Indice des prix à la consommation	Taux d'inflation
1989	101,1	1,1
1990	105,1	5,1
1991	270,2	170,2
1992	310,4	210,4
1993	356,1	256,1
1994	236,7	136,7
1995	132,3	32,3
1996	138,8	38,8
1997	254,8	154,8
1998	159,1	59,1
1999	145,8	45,8
2000	145,7	45,7
2001	134,5	34,5
2002	122,5	22,5

2003	115,3	15,3
2004	111,9	11,9
2005	109,0	9,0
2006	106,56	6,56

Source : Institut national des statistiques

Tableau 4. Indice mensuel des prix à la consommation (IPC), de janvier 2000 à décembre 2001
Base 100 pour janvier 2000

	IPC mensuel
2001-12	175,8
2001-11	172,0
2001-10	167,5
2001-09	163,5
2001-08	160,4
2001-07	156,9
2001-06	154,8
2001-05	152,4
2001-04	149,8
2001-03	145,9
2001-02	143,0
2001-01	139,9
2000-12	134,9
2000-11	131,6
2000-10	128,0
2000-09	124,6
2000-08	121,2
2000-07	119,0
2000-06	114,1
2000-05	111,0
2000-04	109,0
2000-03	104,0
2000-02	102,2
2000-01	100

Source : Institut national des statistiques

Comparaison entre les SC "minifundia à hybrides" et "sociétés viticoles privées" (SA/SC/AF) à *Vitis vinifera*

DETAILS des CALCULS

Sources : enquêtes réalisées par Julie Charpentier et Elsa Leveder (2001a, 2001b), complétées par les enquêtes de l'auteur.

Tableau 1. Détails des consommables (pour le liage et la récolte) pour les minifundia à hybrides

	Quantité kg/ha	Prix/kg	Prix lei/ha
Liens plastiques	10	70 000	700 000
Sacs de nylon	53	5 000	265 000
TOTAL			965 000

Tableau 2. Détails des consommables (pour le liage et la récolte) pour les sociétés viticoles privées

	Quantité kg/ha	Prix/kg	Prix lei/ha
Osier	50	5 000	250 000
Liens plastiques	2	70 000	140 000
Sacs de nylon	40	5 000	200 000
TOTAL			590 000

Tableau 3. Coût d'entretien et de remplacement du petit matériel dans les minifundia à hybrides

	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre d'outils / ha	Amortissement ROL/ha/an	Entretien (CI) ROL/an/ha
Petit Matériel					
Ciseaux	70 000	5 ans	10	140 000	0
Scie pour la vigne	70 000	10 ans	25	175 000	0
Seaux en plastic	25 000	2 ans	45	125 000	0
Houe	50 000	10 ans	20	100 000	200 000
Sous -Total				540 000	200 000
ros matériel					
Pompe vermorel	3 200 000	10 ans	1	320 000	0
Sous-Total				320 000	0
TOTAL				860 000	200 000

z

Tableau 4. Coût d'entretien et de remplacement du petit et gros matériel dans les sociétés viticoles privées (pour un hectare de *Vitis vinifera*)

	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre d'outils / ha	Amortissement (ROL/ha/an)	Entretien (CI) (ROL/an/ha)
Petit Matériel					
Ciseaux	70 000	5 ans	5	70 000	0
Scie pour la vigne	70 000	10 ans	5	35 000	0
Seaux en plastic	25 000	2 ans	10	125 000	0
Houe	50 000	10 ans	7	35 000	70 000
Sous –Total				265 000	70 000
Gros matériel					
Tracteur V 445 (85 l de diésel et 16,5 heures/ha/an)	128 836 000 (4450 USD)	6300 heures (9 ans)	1	337 000	Huile : 85l/1600 l x 6,8 l x 37 000 ROL/l Pneus : 10 635 000 ROL x 16,5 h/3000 h Réparation capitale : 85 l/18000 l x 16 000 000 ROL Sous-total: 13 000+58 000+76 000=147 000 ROL
Pompe Traitements (6 passages - 12 h)	68 000 000 (2350 USD)	6300 heures (11 ans)	1	130 000	
Binage – disques (2 passages – 4 h)	14 182 000 (500 USD)	5900 heures (14 ans)	1	10 000	
Charrue (1 passage – 2,5 h)	24 609 000 (850 USD)	7700 heures (14 ans)	1	8 000	
Plantation (avec système de soutien)	289 520 000 (10.000 USD)	40 ans	1	7 238 000	Néant (même si nécessaire pour compléter les ceps manquants)
Sous-Total				7 723 000	
TOTAL				7 988 000	217 000 lei

Tableau 5. Détails des temps d'usage et des consommations de diesel par matériel (par hectare et par an)

	Nombre d'ha/j travaillés	Heures / ha	Nombre de passages	Total heures / ha	Litres de diesel/ha/passage	Total l/ha
Labour	4 ha / j	2,5	1	2,5	11	11
Passage des disques	5 ha/j	2	2	4	8	16
Pompe de traitements	5 ha/j	2	6	12	8	48
Transport des raisins	-	-	-	-	10	10
TOTAL				16,5 h		85 l

Tableau 6. Détails des produits phytosanitaires utilisés dans le SC "minifundia hybrides"

	Quantité par traitement (kg/ha)	Prix ROL/kg	Nombre de traitements	Prix ROL/ha/t
Sulfate de cuivre	10	39 000	3	1 170 000
Chaux	10	3 000	3	90 000
TOTAL				1 260 000

Tableau 7. Détails des produits phytosanitaires utilisés dans le SC "sociétés viticoles privées"

	Quantité par traitement (kg/ha)	Nature du traitement	Prix/kg	Nombre de traitements	Prix ROL/ha/t
Sulfate de cuivre	10	Mildiou	39 000	3	1 170 000
Chaux	10	Mildiou	3 000	3	90 000
Shavit	2	Mildiou	433 000	1	866 000
Ridomil	2,5	Mildiou	600 000	1	1 500 000
Captadin	2	Mildiou	240 000	1	480 000
Champion	3	Mildiou	300 000	1	900 000
Soufre pulvérulent	4	Oïdium	19 500	3	234 000
Soufre solide	25	Oïdium	12 000	2	600 000
Kumulus	3	Oïdium	86 000	1	258 000
Benlate	0,6	Oïdium	900 000	1	540 000
Tilt	0,25	Oïdium	1 882 000	1	470 500
Topsin	1	Oïdium	1 500 000	1	1 500 000
Decis	0,2	Insecticide	720 000	1	144 000
Kelthane	2	Insecticide	430 000	1	860 000
TOTAL					9 612 000

Fiche technique tracteur

Source : Professeur Drocas, professeur de mécanique à l'Université de Sciences Agricoles et Médecine Vétérinaire, Cluj-Napoca

Consommation DIESEL

Tracteur viticole 45chevaux (V445) :

- Labour- 13 l / ha
- Traitements - 9 l / ha
- Herbicide - 6 l / ha
- Désherbage (disc) – 8-10 l / ha

Tracteur U 650

- Transport travailleurs - 5 l / heure
- Transport matériel - 5-7 l / heure

Sau 0,23 l / cheval de pouvoir / heure

Consommation HUILE

Tracteur U650

9 l d'huile au changement

- pour 500 heures de fonctionnement ou 2500 de litres de diesel consommé (en pratique)
- pour 300 heures de fonctionnement ou 2100 de litres de diesel consommés (théorie)

Tracteur viticole 45 chevaux (V445)

6,8 l huile au changement

- pour 1600 l de diesel consommés ou 250 heures de fonctionnement (pratique)
- pour 1000 l de diesel consommés ou 250 heures de fonctionnement (théorie)

Pneus

Changement après 3000 heures de fonctionnement.

REPARATION CAPITALE

Tracteur U650 après 31500 l de diesel consommés ou 4500 heures de fonctionnement.

Tracteur viticole 45 chevaux (V445) après 18000 l de diesel consommés ou 4500 heures de fonctionnement.

En 2000, le coût d'une réparation capitale d'un tracteur 45 CP s'élevait environ à 12 000 000 ROL.

La Période d'amortissement pour un tracteur est d'env. 9 années pour une utilisation d'environ 700 heures / an.

La période de fonctionnement des outils afférents est, en fonction de l'outil, comprise entre 6 et 12 ans.

Main d'œuvre extérieure dans les sociétés viticoles privées :

Détails des coûts pour 1 ha de *Vitis vinifera*Tableau. Coût de la main d'œuvre saisonnière dans les sociétés viticoles privées (en lei, pour un hectare de vignes *Vitis vinifera*)

Type d'opération culturale	Mois de l'année	Montant détaillée (par hectare)	Somme au prix courant (ROL)	Somme déflatée (ROL)
Taille	03.2000	200 lei/cep x 3300 ceps/ha x 1,4775 (charges salariales)	975 000	1 451 000
	03.2000	Repas : 14 pers x 30.000	420 000	625 000
Arquage et palissage	03.2000	100 lei/cep x 3300 ceps/ha x 1,4775	488 000	726 000
	03.2000	Repas : 4,5 personnes x 30.000 lei	135 000	201 000
Désherbage manuels (entre les rangs)	04.2000	70.000 lei/pers x 6 pers x 1,4775	621 000	882 000
	04.2000	Repas : 6 pers x30.000 lei/pers.	180 000	256 000
	06.2000	70.000 lei/pers x 6 pers x 1,4775	621 000	843 000
	06.2000	Repas : 6 x30.000	180 000	244 000
Rognage et liage	06.2000	70 lei/cep x 3300 x 1,4775	341 000	472 000
	06.2000	Repas : 5 personnes x 30.000 lei	150 000	204 000
Liage en vert	07.2000	70 lei/cep x 3300 x 1,4775	341 000	444 000
	07.2000	Repas : 5 personnes x 30.000 lei	150 000	195 000
Effeuilage	08.2000	100 lei / cep x 3300 x 1,4775	488 000	624 000
	08.2000	Repas : 4 personnes x 30.000 lei	120 000	153 000
Vendanges	09.2000	60.000 lei / pers. x 17 pers x 1,4775	1 507 000	1 872 000
	09.2000	Repas : 17 personnes x 30.000	510 000	634 000
TOTAL MO saisonnière pour une année de culture			7 227 000	9 826 000
Dont charges patronales				2 363 000

Main d'œuvre : statut et montant des charges

Tableau 1. Détails des charges sur les salaires (années 2000-2001)

CHARGES SALARIALES	
Salaire Brut	
- Prélèvement par l'Etat (13%)	- 1% fonds de chômage - 5% de retraite complémentaire - 7% santé
- Déductions	Le salaire minimum de subsistance (sur la base du panier de la ménagère, de santé...), n'est pas imposable : <i>Janvier-mars 2000 : 800°000 lei</i> <i>Avril – juin/juillet 2001 : 950°000 lei</i> <i>Juillet-mars 2001 : 1°099°000 lei</i>
=Salaire imposable	= Salaire brut – prélèvements (13%) – déductions
Calcul de l'Impôt (sur salaire imposable)	Selon les grilles en vigueur <i>Env. 18% jusqu'à 1,3 millions de revenu imposable (i.e.2,7 millions de salaire brut)</i>
Salaire mensuel reçu par le salarié	Salaire brut – prélèvements (13%)- impôts calculés sur la partie imposable du salaire
CHARGES PATRONALES	
Sur l'ensemble des salaires, l'unité paye en plus (47,75%)	- 30% CAS (assurance sociale) - 5% chômage - 7% fonds de santé - 3% fonds de solidarité - 2% fonds de soutien de l'enseignement - 0,75% Commission de la chambre du travail

Tableau 2. Types de contrats d'embauche

Nature du contrat	Caractéristiques du contrat	Montant des charges
Avec carte de travail	- permanent (170 heures / mois – 29,25 jours/mois) - à temps partiel	Paiement des charges salariales - 13% (retraite, santé, chômage). Paiement des charges patronales - 47,75%
Sans carte de travail	- zilier (convention entre le directeur et l'engagé) - contrat de collaboration	Paiement des charges patronales uniquement

ANNEXE VIII.17
Prix du raisin
Tableau 1. Relevés du prix des raisins d'après nos enquêtes - prix courants (en ROL par kg)

	SA V Constanta	AF C Constanta	SC V SA Constanta	SA M. Viteazu Constanta	SA V Vrancea	SA Viti Vrancea
2000	Arrêt achat	Arrêt achat	3 000		1 700	1 933
1999	3 500	3 100		2 450 Moyenne dans la zone : 2 600-2 700		2 500
1998	2 700					3 100
1997	n.d.					1 000
1996	n.d.					1 000
1995						465
1994						400
1993						320
1991						45

Tableau 2. Relevés du prix des raisins d'après nos enquêtes - prix réels (en ROL par kg) – prix alignés à juin 2001

	SA V Constanta	AF C Constanta	SC V SA Constanta	SA Vie Constanta M. Viteazu	SA V Vrancea	SA Viti Vrancea
2000	Arrêt achat	Arrêt achat	3 729		2 113	2 402
1999	6 302	5 581		4 411 Moyenne dans la zone : 4 501-4 861		4 501
1998	7 302					8 384
1997	n.d.					4 078
1996	n.d.					10 659
1995						7 203
1994						7 765
1993						13 070
1991						21 229

SC “ Minifundia *Vitis vinifera* ”

Détails des calculs

Sources : enquêtes réalisées par Julie Charpentier et Elsa Leveder (2001a, 2001b), complétées par les enquêtes de l'auteur.

Tableau 1. Détails des traitements phytosanitaires minimaux effectués dans le système de culture “ Minifundia VV ”

	Quantité par traitement (kg/ha)	Prix ROL/kg	Nombre de traitements	Prix ROL/ha/t
Sulfate de cuivre	10	39 000	4	1 560 000
Chaux	10	3 000	4	120 000
Soufre pulvérulent	4	19 500	4	312 000
Soufre solide	25	12 000	2	600 000
TOTAL				2 592 000

Tableau 2. Détails des consommables (pour le liage et la récolte) dans les minifundia à VV

	Quantité kg/ha	Prix ROL/kg	Prix ROL/ha
Osier	27	5 000	135 000
Liens plastiques	1	70 000	70 000
Sacs de nylon	21	5 000	105 000
TOTAL			310 000

Tableau 3. Coûts d'entretien et de remplacement des outils de travail dans les minifundia à VV

	Prix neuf / initial (lei)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement lei/ha/an	Entretien (CI) Lei/an/ha
Petit Matériel Viticulture					
Ciseaux	70 000	5 ans	4	56 000	0
Scie pour la vigne	70 000	10 ans	9	63 000	0
Seaux en plastic	25 000	2 ans	19	237 000	0
Houe	50 000	10 ans	11	55 000	110 000

Sous -Total				411 000	110 000
Autres - viticulture					
Pompe vermorel	3 200 000	10 ans	1	320 000	0
Plantation (dont système de soutien)	289 520 000 (10 000 USD)	40 ans	1	7 238 000	0 (bouturages marcottage)
Cheval (110 h / ha)	24 000 000	15 ans (15 000 h)	1	180 000	645 000
Harnais (110 h / ha)	1 500 000	5 ans (5 000 h)	1	33 000	
Charrue (48 h / ha)	1 500 000	20 ans (2 000 h)	1	36 000	
Bineuse (48 h / ha)	1 500 000	20 ans (2 000 h)	1	36 000	
Charrette (16 h / ha)	3 000 000	20 ans (16 000 h)	1	3 000	
Sous-Total				7 846 000	645 000
TOTAL				8 257 000	755 000

Tableau 4 .Détail de l'entretien d'un cheval par hectare de vigne cultivée

Vaccins	25 000 lei x 2 + 100 000 lei : 2 ha	75 000
Fers à chevaux	125 000 lei x 4 : 2 ha	250 000
Nourriture	16 j x 10 kg maïs/j x 2 000 lei/kg	320 000
TOTAL		645 000

ST “ Minifundia VV ”

Détails des calculs

1/ VINIFICATION du RAISIN

Il faut vinifier 1 000 kg de raisins pour obtenir 500 l de vin.

Tableau 1. Détails des consommables du système de transformation des minifundia à *Vitis vinifera*, sous-opération vinification

	Quantité par tonne de vin	Prix unitaire (lei)	Prix ROL pour 500 l de vin produit
Mèche de soufre	5	1 500	3 750
Bioxyde de soufre	1	23 000	11 500
Bentonite	0	20 000	0
Soude	0		0
TOTAL			15 000

Tableau 2. Détails de l'amortissements et entretien du matériel du système de transformation des minifundia VV, sous-opération vinification (500 l)

Pour 500 l de vin	Prix neuf / initial (000 ROL)	Durée d'amortis- sement	Nombre / ha	Amortis- sement ROL/ha	Entretien (CI) ROL/an/ha
Matériel vinification					
Presse horizontale (Morisca)	2 473	15 ans	1	165 000	1 000
Presse verticale (teasc)	4 946	15 ans	1	330 000	2 000
Cuves en sapin	1 100	20 ans	1	55 000	5 000 lei 1 fond (100 000 lei) / 10 ans x 1
Tonneau en chêne – 250 l	2 500	70 ans	1	36 000	1 000 lei 1 fond (100 000 lei) / 10 ans x 6 fonds : 70
Tonneau en chêne – 500 l	3 150	70 ans	1	45 000	1 000 lei
TOTAL				631 000	10 000

2/ DISTILLATION - TSUICA

1000 kg de raisins donnent 80 l de *tsuica*.

6 distillateurs de *tsuica* (d'une capacité de 32 l) sont produits par 24 heures.

Tableau 3. Coûts de revient de la *tsuica* par distillateur (ROL)

	Coût par distillateur
Quantité d'eau de vie (<i>tsuica</i>) produite	32 l
Un demi-repas	7 000
Rémunération de la main d'œuvre	15 000
Taxe 3 litres d'eau de vie	48 000
1/6 m3 de bois	42 000
TOTAL	112 000

Le coût total de revient de la *tsuica* (80 l) produite à partir de 1 tonne de raisins correspond à deux distillateurs et demi, soit : **280 000 ROL**

Tableau 4. Détails de l'amortissement et des coûts de l'entretien du matériel dans les minifundia à VV - pour la *tsuica* (ROL pour 80 l)

<i>Pour 80 l de tsuica</i>	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement ROL/ha	Entretien (CI) ROL/an/ha
Cuve en sapin	1 100 000	20 ans	1	55 000	5 000 1 fond (100 000 / 10 ans x 1)
Tonneau en chêne (50l)	1 000 000 lei	70 ans	1	14 000	1 000 1 fond (100 000 / 10 ans x 6 fonds : 70)
TOTAL				69 000	6 000

RESULTATS d'ENQUETES

Département de CALARASI

La dynamique viticole dans le département de Calarasi : données

Tableau 1. Evolution des surfaces viticoles dans le département de Calarasi, de 1990 à 2000 (en ha) – données brutes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2000
Vignes en production	3690	3853	3418	5017	6643	7898	7794	7941	8040	7943	7930	7874
<i>Dont</i>												
- VV	1233	1235	1143	813	502	368 541	248	247	234	260	220	164
- Hybrides	2457	2618	2275	4204	6141	7530 7357	7546	7694	7816	7683	7710	7710
Secteur d'Etat	191	187	263	192	182	185	201	163	147	167	90	90
- ex-IAS	99	100	176	104	94	94	94	52	62	52	5	5
- recherche	92	87	87	88	88	91	107	111	85	111	85	85
Secteur privé												
- VV-SA	99	100	176	104	94	132	47	50	50	50	74	52
- VV-GI	943	948	704	517	226	51	0	34	37	47	52	32
-hybrides (GI)	2457	2618	2275	4204	6141	7530	7546	7694	7816	7683	7708	7708

Sources : -Données du AGR.2A de la DGA et données Relansin

Tableau 2. Evolution des surfaces viticoles dans le département de Calarasi, de 1990 à 2000 (en ha)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Vignes en production	2982	3690	3853	4478	5017	6643	7898	7831	7941	7921	7936	7874
<i>Dont</i>												
- VV	1292	1233	1235	1067	813	502	368	285	247	221	221	164
- Hybrides	1690	2457	2618	3411	4204	6141	7530	7546	7694	7700	7715	7710
Secteur d'Etat	n.d.	191	187	187	192	182	185	201	163	137	137	90
- ex-IAS		99	100	100	104	94	94	94	52	52	52	5
- recherche		92	87	87	88	88	91	107	111	85	85	85
Secteur privé	n											
- VV-SA		99	100	176	104	94	132	50	50	50	50	52
- VV-GI		943	948	704	517	226	51	34	34	34	34	32
-hybrides (GI)		2457	2618	3411	4204	6141	7530	7546	7694	7700	7715	7708
Jeunes vignes	72											

Légende : n.d. : non disponible, GI : exploitations individuelle (*gospoderie individuale*), SA : sociétés agricoles, VV : *Vitis vinifera*, ex-IAS : ex-fermes d'Etat.

Sources : d'après DGAA Calarasi, extrait du AGR. 2A. Données corrigées et complétées sur dires d'experts, observations et enquêtes personnelles de terrain.

En gras, ont été effectuées des corrections délicates ayant un impact sur l'interprétation, en particulier, les problèmes de l'évaluation :

- du boom de développement initial des hybrides en 1992 : choix d'un chiffre, moyenne entre les années précédente et suivante ;
- du changement de dynamique de développement des hybrides dans le secteur privé (GI)
- au niveau des unités de recherche, vu qu'ici, il n'y a qu'une unité (Fundulea) ;
- du développement initial des hybrides en 1990 (+770 ha) : plantation dès 1990 sur les "lot in folosinta" (lopins de terre) que les gens s'étaient réappropriés *de facto* en bordure des CAP (serait étonnant car la vigne est une plantation pérenne : nécessité d'une certaine lisibilité sur l'avenir à moins que le désir d'appropriation ait été très grand) ou réajustement statistique de surfaces plantées en hybrides minimisées sous le communisme ? (NB : parmi les 1 600 ha d'HPD, on relève des hybrides interspécifiques plantés dans les CAP).

A titre informatif, dans le département de Calarasi, on relevait :

- une SAU totale de 509 000 ha, dont 427 700 ha de terres arables.
- 332 494 habitants (au 1^{er} janvier 1998), dont 78 000 dans la préfecture.

La dynamique viticole dans le département de Calarasi : interprétation

Tableau 3. Evolution des surfaces viticoles d'une année sur l'autre (ha), de 1990 à 2000

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Surfaces hybrides	+767	+161	+793	+793	+1937	+1389	+16	+148	+6	+15	-5
VV-SA	+99	+1	+76	-72	-10	+38	-82	0	0	0	+2
VV-GI		+4	-244	-187	-291	-175	-17	0	0	0	-2

Hypothèses d'interprétation de la dynamique des surfaces hybrides

Les plantations d'hybrides sont le fait uniquement des producteurs individuels afin de satisfaire leurs besoins d'autoconsommation. En langage populaire, la vigne hybride est désignée par " *via taranesc* " ou vigne du paysan.

Boom des plantations en 1992, 1993 et surtout en 1994 et 1995.

Après l'année 1995, les plantations d'hybrides sont devenues non significatives. Ce fait a été confirmé par nos enquêtes de terrain.

La loi de redistribution des terres a été publiée en février 1991. Cependant, l'année 1991 voit peu de plantations d'hybrides. Cet état de fait peut être relié à l'insécurité foncière qui persistait (les parcelles étaient en cour de distribution et les contestations étaient nombreuses).

De 1992 à 1995, une fois la sécurité foncière acquise, les plantations ont été réalisées jusqu'à ce que les besoins d'autoconsommation soient satisfaits.

1994 est l'année du boom des plantations : trois ans après la réforme de 1991, la filière d'approvisionnement en plants est connue ; l'environnement économique, financier et foncier est bien défini. Un autre facteur, plus marginal pour les zones de plaine, peut être également mentionné : les paysans ont essayé de cultiver les vignes nobles héritées des CAP. Suite à deux ans de culture (1991/1992/1993), ils se sont aperçus de leur incapacité technique mais surtout économique à les entretenir d'où un repli sur les vignes hybrides plus tardif.

Depuis 1995, les besoins d'autoconsommation étant satisfaits, les plantations se sont brusquement arrêtées. Quelquefois même, les besoins ayant été surévalués, on observe des arrachages des plants en surplus.

Hypothèses d'interprétation de la dynamique des surfaces de *Vitis vinifera*

- *Pour la recherche, il est impossible d'établir un pourcentage moyen de détérioration des vignes ; vu que cela ne concerne qu'une unité, le risque d'erreur est trop élevé.*

Idem pour les ex- IAS (trop peu de surfaces).

=> 2000, restent la moitié des surfaces de 1990 mais faible représentativité.

- *Au niveau des SA, et de manière tendancielle, les surfaces en vignes nobles ont été confiées aux SA progressivement jusqu'en 1992 (+76 ha). Ensuite les SA abandonnent les vignes après quelques années vaines de tentative de culture.*

Les 50 ha restant à partir de 1996 sont le fait d'une SA maintenue à bout de bras par des amoureux de la vigne, en dépit des difficultés techniques (matériel agricole) et économiques.

=> Conclusions cependant difficiles à généraliser, du fait du nombre d'ha réduit.

- *Au niveau des GI : l'abandon des vignes nobles commence dès 1992 pour atteindre une pointe en 1994, rester important en 1995 et ensuite devenir marginal.*

Les surfaces abandonnées en 1992 correspondent aux deux années de non entretien des vignes à partir de 1990 (campagne 1990 et 1990/91) du fait d'une période de transition mal assumée (1990 alors que les CAP ne fonctionnaient plus mais n'avaient pas été démantelées et 1991, alors que la terre était en cour de redistribution). La récolte en 1991 étant mauvaise et les foyers de maladie très développés après deux ans de non entretien, l'année suivante la vigne est abandonnée.

Le pique de 1994 correspond à une transition (90 et 91) bien gérée par la constitution d'associations provisoires ou plus rare l'appropriation de terres par les paysans. Après deux années de tentative d'entretien par les paysans (91/92 et 92/93), la récolte de 1993 étant mauvaise, l'année suivante les vignes sont abandonnées. Il s'agit du cas le plus répandu.

1995 correspond à une reprise des terres par les paysans en 1992, après que les associations provisoires aient terminé leur campagne en 1991. Les deux campagnes paysannes sont alors 1992/93 et 1993/94. La surface est abandonnée un an après

Les situations d'arrachage en 1994 et 1995 dépendent du rapport de force associations provisoires et paysans désireux de bénéficier de leurs terres.

=> le département de Calarasi illustre de manière représentative le processus d'abandon des surfaces de Vignes nobles.

Nous avons utilisé le terme " d'abandon " des vignes nobles. La réalité recouvre deux aspects cependant : lorsque les vignes sont situées en pente, les vignes sont en effet véritablement abandonnées : la parcelle devient de la friche. Si les vignes se situent sur des terrains plats, elles sont au contraire, arrachées, au profit de la terre arable.

Conclusions :

- Elimination de la quasi-totalité des VV, que ce soit au niveau de la propriété d'Etat (IAS) ou du privé. Seule subsiste la SA Vitisem de 50 ha, qui est le fait d'une personne attachée à la culture de la vigne ;

- Explication du niveau d'expansion des hybrides :

Expansion des hybrides à hauteur de 1000 m² / famille (moyenne 3 à 4 personnes)

7710 ha en 2000 => 77100 familles x 4 membres / famille (sur exploitation + membres à la ville) = 308.000 habitants / 332.500 du département.

Des dynamiques viticoles communales différenciées

Scénario n°1 : la population paysanne désire des vignes nobles des CAP (scénario le plus répandu)

Les paysans tentent de cultiver la vigne deux ans de suite : 1991/92 et 1992/93. A la deuxième récolte (automne 1993) et face aux faibles résultats et face à leur nature irréversible (foyers de maladies très développés), ils décident d'arracher => arrachage massif en **1994**, s'étant poursuivi en 1995.

Les plantations d'hybrides se sont effectuées parallèlement à la culture de vignes nobles mais plus massivement au moment de sa disparition (1994 et 1995).

Selon les autres scénarii, la population paysanne n'a pas souhaité bénéficier de vignes nobles et ce pour plusieurs raisons :

- l'accès à des vignes nobles s'effectuait selon le rapport 1 ha de terre arable (TA) contre 2 ha de VV ; ainsi valait-il mieux demander de la terre arable et planter des vignes soi-même plutôt que de demander à bénéficier de vignes des CAP. ;
- techniques mais surtout économiques :

Scénario n°2 : la population paysanne refuse des vignes nobles et souhaite des hybrides, en contexte d'absence de sociétés agricoles

Scénario n°3 : la population paysanne refuse des vignes nobles et souhaite des hybrides, en contexte d'existence de sociétés agricoles, réticentes aux VV

Les scénarii 2 et 3 ont le même effet, à savoir :

- l'abandon/défrichage massif des vignes nobles dès 1992 ;
- la plantation massive d'hybrides dès la redistribution des terres en 1991.

Scénario n°4 : la population paysanne refuse des vignes nobles et souhaite des hybrides, en contexte d'existence de sociétés agricoles, désirant conserver le patrimoine viticole.

Les vignes des CAP ont été distribuées aux associations existant sur le territoire de la commune, proportionnellement à leur grandeur, même si les paysans ne souhaitaient pas bénéficier de vignes nobles. Les membres de l'association ont donc été obligés d'accepter qu'une partie de leur terre, entrée dans l'association, corresponde en fait à de la vigne.

Les paysans ont donc planté massivement, dès 1991, des hybrides pour leur consommation propre.

Les vignes nobles ont été conservés au sein des SA tant que leur pouvoir économique, la dotation en matériel, etc. le leur a permis, d'où de défrichages dès 1993.

Conclusions

Observations répétées et confirmées du même processus :

- abandon/arrachage des vignes nobles, au niveau de la propriété individuelle mais aussi de l'Etat ;
- plantation d'HPD au niveau des micro-exploitations.

Seule la rapidité du processus est soumise à variations. Celle-ci dépend :

- de la manière dont a été gérée la transition relative aux structures agraires issues des CAP en 1990 et 1991 à savoir si l'entretien des vignes (et surtout les traitements phytosanitaires) ont été assurés ;
- de la rapidité de l'appropriation paysanne des terres (dès 1991 ou en 1992), ce qui dépendait de la force des associations provisoirement constituées ;
- de l'existence de leaders d'opinion capable d'infléchir la volonté de paysans de bénéficier de vignes nobles (avec l'argumentaire de 1 ha TA = 2 ha de VV ou soulignant la prétention à l'entretien des vignes nobles).

Les modalités de gestion de l'espace

L'espace aujourd'hui

L'observation actuelle du paysage permet de relever une gestion organisée de l'espace :

- des vignes hybrides se situant dans la cour des maisons et à la limite des villages, regroupées en grands massifs et beaucoup plus rarement dispersées ;
- de grandes plantations massives de VV en extravila.

Cette organisation est la synthèse entre la gestion antérieure communiste avec de nouvelles réalités.

La gestion de l'espace sous l'ère communiste

Sous le communisme, le terroir se divisait ainsi :

- d'une part l'*extravila*, approprié par les unités socialistes (IAS, CAP et centres de recherche), et modelé selon un modèle technologique (larges surfaces et fermes...)
- d'autre part l'*intravila* était le fait de la propriété privée résiduelle des villageois. Chaque foyer avait en effet droit à une propriété privée (maison et cour d'une surface d'environ de 2000 m²)
- la marge de l'*extravila* située autour du village où s'étendaient les lopins de terres des travailleurs des CAP d'une surface env. de 5 000 m² (qui a ensuite été réduite).

Si une maison avait plus de 2 000 m² :

- si aucun membre du foyer ne travaillait à la CAP (cas rare) : paiement d'une taxe ;
- si au moins un membre travaillait à la CAP, le lopin attribué en bordure du village avait une surface diminuée de la surface supérieure au 2 000 m² autorisée près de la maison.

Ainsi l'espace se divisait en trois anneaux concentriques autour du village sous le communisme :

- l'anneau central, situé en *intravila*, où dominait la propriété privée ;
- l'anneau extérieur, situé en *extravila*, où s'étendait la propriété modelée par les communistes (propriété d'Etat et collective) ;
- l'anneau intermédiaire, dans la zone *extravila*, située en bordure du village, au statut intermédiaire (propriété collective mais utilisation individuelle).

Explications : la gestion de l'espace résultante aujourd'hui

Les Vignes nobles persistantes sont le fait :

- de centre de recherche ;
- d'anciennes IAS ;
- de sociétés agricoles.

En tant que produit direct des anciennes structures communistes (les SA sont nées du démantèlement des coopératives), **ces unités résiduelles** s'étendent dans l'anneau extérieur.

Les vignes hybrides observées dispersées (*raslete*) en bordures des villages sont également issues des structures résiduelles de l'anneau intermédiaire ; vignes plantées sur les lopins de terres et conservées.

Les vignes hybrides groupées autour des villages sont le fait d'une nouvelle dynamique, orchestrée par les autorités locales (mairie, commission foncière, etc.).

En effet, les personnes souhaitant planter des vignes sur les terres héritées des CAP selon la loi 18/1991 ont dû le préciser lors de leur demande de terres auprès de la mairie.

Du fait qu'en zone de plaine, les terres ne se sont pas distribuées sur la base des emplacements antérieurs, la commission foncière (constituée du maire, présidents d'association, ingénieurs du centre local agricole ...) a attribué aux demandeurs de vigne, un petit périmètre situé à proximité du village où toutes les plantations de vignes hybrides ont été regroupées " grupuri " (où étaient déjà cultivés les HPD dans les lopins).

Les propriétaires ont ensuite planté progressivement les HPD entre 1992 et 1995 ; ce que nous avons pu relever dans les statistiques.

Conclusions

Le paysage est donc toujours très marqué par l'organisation spatiale antérieure. Le partage du finage suite au démantèlement des CAP a pris en compte le souhait de SA de bénéficier grandes parcelles (reproduction du modèle technique des CAP et IAS) alors que les villageois souhaitaient bénéficier d'un accès rapide à leurs parcelles.

Système de culture des exploitations familiales marchandes à cheval

“ SC Cheval ” - détails des calculs

Sources : enquêtes réalisées par Julie Charpentier et Elsa Leveder (2001a, 2001b), complétées par les enquêtes de l'auteur.

Tableau 1. Détails des traitements phytosanitaires effectués du SC cheval (en ROL)

	Quantité par traitement (kg/ha)	Nature du traitement	Prix ROL/kg	Nombre de traitements	Prix ROL/ha/t
Sulfate de cuivre	10	Mildiou	39 000	2	780 000
Chaux	10	Mildiou	3 000	2	60 000
Shavit	2	Mildiou	433 000	1	866 000
Curzate	2,5	Mildiou	580 000	1	1 450 000
Soufre pulvérulent	4	Oïdium	19 500	3	234 000
Soufre solide	25	Oïdium	12 000	3	900 000
Kumulus	3	Oïdium	86 000	1	258 000
Decis	0,2	Insecticide	720 000	1	144 000
TOTAL					4 692 000

Tableau 2. Détails des consommables pour le liage et la récolte du SC cheval (en ROL)

	Quantité kg/ha	Prix ROL/kg	Prix ROL/ha
Osier	40	5 000	200 000
Liens plastiques	1,5	70 000	105 000
Sacs de nylon	30	5 000	150 000
TOTAL			455 000

Tableau 3. Coût d'entretien et de remplacement des outils de travail du SC cheval (en ROL)

	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement ROL/ha/an	Entretien (CI) ROL/an/ha
Petit Matériel Viticulture					
Ciseaux	70 000	5 ans	6	84 000	0
Scie pour la vigne	70 000	10 ans	14	98 000	0
Seaux en plastic	25 000	2 ans	29	363 000	0
Houe	50 000	10 ans	11	55 000	110 000
Sous –Total				600 000	110 000
Autres – viticulture					
Pompe vermorel	3 200 000	10 ans	1	320 000	0
Plantation (dont système de soutien)	289 520 000 (10.000 USD)	40 ans	1	7 238 000	0 (bouturage marcottage)
Cheval	24 000 000	15 ans	1	180 000	645 000

(110 h / ha)		(15 000 h)			
Harnais (110 h / ha)	1 500 000	5 ans (5 000 h)	1	33 000	
Charrue (48 h / ha)	1 500 000	20 ans (2 000 h)	1	36 000	
Bineuse (48 h / ha)	1 500 000	20 ans (2 000 h)	1	36 000	
Charrette (24 h / ha)	3 000 000	20 ans (16 000 h)	1	5 000	
Sous-Total				7 848 000	645 000
TOTAL				8 448 000	755 000

Tableau 4. Détail de l'entretien d'un cheval par hectare de vigne cultivée (en ROL)

Vaccins	25 000 lei x 2 + 100 000 lei : 2 ha	75 000
Fers à chevaux	125 000 lei x 4 : 2 ha	250 000
Nourriture	16 j x 10 kg maïs/j x 2 000 lei/kg	320 000
TOTAL		645 000

Tableau 5. Bilan du montant des consommations intermédiaires (en ROL)

	Montant
Traitements	4 692 000
Consommables	455 000
Entretien du petit matériel	110 000
Entretien du cheval	645 000
TOTAL	5 902 000

ANNEXE VIII.22

Système de culture des exploitations familiales marchandes avec tracteur

“ SC Tracteur ” - détails des calculs

Sources : enquêtes réalisées par Julie Charpentier et Elsa Leveder (2001a, 2001b), complétées par les enquêtes de l'auteur.

Tableau 1. Détails des traitements phytosanitaires maximaux effectués du SC tracteur (en ROL)

	Quantité par traitement (kg/ha)	Nature du traitement	Prix/kg	Nombre de traitements	Prix ROL/ha/t
Sulfate de cuivre	10	Mildiou	39 000	3	1 170 000
Chaux	10	Mildiou	3 000	3	90 000
Shavit	2	Mildiou	433 000	1	866 000
Ridomil	2,5	Mildiou	600 000	1	1 500 000
Captadin	2	Mildiou	240 000	1	480 000
Champion	3	Mildiou	300 000	1	900 000
Soufre pulvérulent	4	Oïdium	19 500	3	234 000
Soufre solide	25	Oïdium	12 000	2	600 000
Kumulus	3	Oïdium	86 000	1	258 000
Benlate	0,6	Oïdium	900 000	1	540 000
Topsin	1	Oïdium	1 500 000	1	1 500 000
Tilt	0,25	Oïdium	1 882 000	1	470 500
Kelthane	2	Insecticide	430 000	1	860 000
Decis	0,2	Insecticide	720 000	1	144 000
TOTAL					9 612 500

Tableau 2. Détails des consommables pour le liage et la récolte du SC tracteur (en ROL)

	Quantité kg/ha	Prix/kg	Prix /ha
Osier	55	5 000	275 000
Liens plastiques	2,5	70 000	175 000
Sacs de nylon	45	5 000	225 000
TOTAL			675 000

Tableau 3. Détails du calcul du coût des trois repas quotidiens offerts aux journaliers (en ROL)

	Quantité /j	Prix
Pain	1 de 500 g	5 000
Œufs	1	2 000
Fromage	100 g	5 000
Haricots secs	200 g	1 000
Farine de maïs	200 g	1 000
Légumes	200 g	3 000
Poule	1/6 unité	4 000
Vin	1,5 l	4 000
Eau de vie	33 cl	5 000
TOTAL :		30 000 ROL

Coût total repas pour 1 ha : 70 journées x 30 000 (repas /personne) = 2 100 000 ROL

Prix de MAIN d'ŒUVRE : coût des journaliers
70 journées x 60 000 lei : 4 200 000 ROL

Tableau 4. Coût partiel d'entretien et de remplacement des outils de travail du SC tracteur (en ROL)

	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement ROL/ha/an	Entretien (CI) ROL/an/ha
Petit Matériel Viticulture					
Ciseaux	70 000	5 ans	9	126 000	0
Scie pour la vigne	70 000	10 ans	19	133 000	0
Seaux en plastic	25 000	2 ans	19	237 000	0
Houe	50 000	10 ans	11	55 000	110 000
Sous -Total				551 000	110 000
Autres – viticulture					
Plantation (dont système de soutien)	289 520 000 (10.000 USD)	40 ans	1	7 238 000	0 (bouturages marcottage)
Sous-Total				7 238 000	100 000
TOTAL				7 789 000	100 000

Tableau 5. Coût supplémentaires d'entretien et amortissements pour SC tracteur propre (en ROL)

	Quantité	Prix unitaire	Montant
Diésel	93 l	8 200	763 000
Huile	0,4 l	37 000	15 000
Pneus	0,006 unités	10 635 000	65 000
Réparation capitale	0,005 unités	16 000 000	83 000
TOTAL			926 000

	Prix unitaire	Durée d'amortissement	Total
Tracteur V 445 (18,5 heures/ha/an)	128 836 000 (4 450 USD)	6 300 heures (9 ans)	378 000
Pompe Traitements (7 passages - 14 h)	68 000 000 (2350 USD)	6 300 heures (11 ans)	151 000
Binage – disques (2 passages – 4 h)	14 182 000 (500 USD)	5 900 heures (14 ans)	10 000
Charrue (1 passage – 2,5 h)	24 609 000 (850 USD)	7 700 heures (14 ans)	8 000
TOTAL			547 000

Tableau 6. Coût de la prestation de services mécanisés pour SC tracteur service (en ROL)

	Nombre de traitement	Prix unitaire (déflatés)	Sous-Total
Labour	1	554 000	554 000
Sarclage	2	338 000	676 000
Traitements	7	353 000	2 471 000
TOTAL			3 701 000

Tableau 7. Bilan comparé des consommations intermédiaires et des amortissements liés au recours aux services mécanisés *versus* la possession d'un tracteur (en ROL)

	Détails	SC tracteur service	SC tracteur propre
Consommation intermédiaires (CI)	Traitements	9 612 500	9 612 500
	Consommables	675 000	675 000
	Petit matériel	110 000	110 000
	Plantation	0	0
	Frais tracteurs	3 701 000 (prestation de services)	926 000 (diésel, huile, pneus, etc.)
	TOTAL CI	14 098 500	11 323 500
Amortissements	Plantation	7 238 000	7 238 000
	Petit matériel	551 000	551 000
	Tracteur	0	547 000
	TOTAL Amortissement	7 789 000	8 336 000
TOTAL		21 887 500	19 659 500

Système de transformation des exploitations familiales marchandes

Détails des calculs

1/ VINIFICATION du RAISIN

Il faut vinifier 1 000 kg de raisins pour obtenir 500 l de vin et 80 l de *tsuica*

Tableau 1. Détails des consommables du système de transformation des exploitations familiales sous-opération vinification (en ROL)

	Quantité par tonne de raisin	Prix unitaire (ROL)	Prix ROL pour 500 l de vin produit
Mèche de soufre	5	1 500	3 750
Bioxyde de soufre	1 l	23 000	11 500
Bentonite	0,5 l	20 000	10 000
Soude	5 kg	2 000	10 000

Tableau 2. Détails de l'amortissement et entretien du matériel du système de transformation des exploitations familiales - sous-opération vinification (en ROL)

Pour 500 l de vin	Prix neuf / initial (000 ROL)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement ROL/ha	Entretien (CI) ROL/an/ha
Matériel vinification					
Presse horizontale (Morisca)	2 473	10 ans	1	247 000	15 000
Presse verticale (teasc)	4 946	10 ans	1	495 000	10 000
Cuve en sapin (1 500 l)	1 100	20 ans	1	55 000	18 000 1 fond / 10 ans
Pompe de soutirage	1 200	10 ans	1	120 000	0
Tonneau en chêne – 2 000 l	5 500	50 ans	1	110 000	40 000 lei
Tonneau en chêne – 1 200 l	4 900	50 ans	1	98 000	40 000 lei 2 fonds / 10 ans
Tonneau en chêne – 750 l	3 900	50 ans	1	78 000	28 000 lei 2 fonds / 10 ans
Tonneau en chêne – 500 l	3 150	50 ans	1	63 000	28 000 lei 2 fonds / 10 ans
Tonneau en chêne – 250 l	2 500	50 ans	1	50 000	28 000 lei 2 fonds / 10 ans

NB : prix du fond de tonneau : 100 000 ROL ou 150 000 ROL pour les cuves d'une capacité supérieure à 1 200 l

Prix d'entretien des tonneaux : une réparation tous les 10 ans, de 150 000 ROL ou 200 000 ROL pour les cuves d'une capacité supérieure à 1 200 l

Tableau 3. Nombre de récipients par système de culture

	SC Cheval	SC Tracteur
Cuves de sapin (1 500 l)	2 cuves	3 cuves
Tonneaux en chêne	2 x 1 200 l 1 x 750 l 1 x 500 l 1 x 250 l	1 x 2 000 l 1 x 1 200 1 x 750 l 2 x 500 l 2 x 250 l

2/ DISTILLATION - TSUICA

1 000 kg de raisins donnent 80 l de *tsuica*.

6 distillateurs de *tsuica* (d'une capacité de 32 l) sont produits par 24 heures.

Tableau 4. Coûts de revient de la *tsuica* par distillateur (ROL)

	Coût par distillateur
Quantité d'eau de vie (<i>tsuica</i>) produite	32 l
Un demi-repas	7 000
Rémunération de la main d'œuvre	15 000
Taxe 3 litres d'eau de vie	48 000
1/6 m³ de bois	42 000
TOTAL	112 000

Le coût total de revient de la *tsuica* (80 l) produite à partir de 1 tonne de raisins correspond à deux distillateurs et demi, soit : **280 000 ROL**

Tableau 5. Détails de l'amortissements et entretien du matériel dans les exploitations familiales marchandes - pour la *tsuica* (lei pour 80 l)

Pour 80 l de <i>tsuica</i>	Prix neuf / initial (ROL)	Durée d'amortissement	Nombre / ha	Amortissement ROL/ha	Entretien (CI) ROL/an/ha
Cuve en sapin	1 100 000	20 ans	1	55 000	18 000 lei 1 fond / 10 ans
Tonneau en chêne (50l)	1 000 000	50 ans	1	20 000	28 000 lei 2 fonds / 10 ans

Caractérisation des trajectoires familiales selon les composantes du modèle de Moati

Tableau 1. Les facteurs déterminants propres à l'ensemble des trajectoires familiales

Conditions de base	<p>Forte incertitude économique et institutionnelle Imperfections des marchés financiers Politique agricole roumaine floue, absence de politique sociale Désorganisation des filières Taux de chômage élevé => Main d'œuvre agricole disponible Alternative technique Hybrides <i>versus Vitis vinifera</i> : rusticité <i>versus</i> sensibilité, intensité en main d'œuvre <i>versus</i> intensité capitalistique, goût foxé <i>versus</i> vins de qualité. Rigidité de l'offre (durée des plants de 40 ans). Conservation du vin pendant 1 an Importance sociale du vin dans certaines régions Le zonage viticole pour les vignes <i>Vitis vinifera</i>. Réglementation vitivinicole. Etc.</p>
Structure interne	<p>Gouvernance familiale Dotation qualitative et quantitative en facteurs de production : terre, main d'œuvre, capital. Equipement : cheval ou tracteur. Existence de revenus annexes. Dotation en terre avec des vignes de variété <i>Vitis vinifera</i></p>
Compétences	<p>Routines de production : existence d'un savoir-faire ou non pour la culture des variétés <i>Vitis vinifera</i>. Pour les minifundia : routines de consommation.</p>
Comportements	<p>Intégration verticale Aversion au risque Prix de vente</p>
Régime de concurrence	<p>Modalités : le marché (écoulement et prix des produits) ou la réponse aux besoins familiaux. Intensité forte pour les unités marchandes, moins pour celles de subsistance et semi-subsistance. Forte barrière à l'entrée pour les unités viticoles à VV.</p>
Performances économiques	<p>Marges brutes Indicateurs de renouvellement et développement des facteurs de production : plantation, équipement, etc.</p>
Dynamisation du modèle	<p>Via les boucles annuelles productives des unités : année n : comportements => régime de concurrence => performances, année n+1 : adaptation des comportements => régime de concurrence, etc. et via le changement endogène du régime de concurrence, par disparition des petites unités VV (sur 30-40 ans).</p>

Source : auteur

Tableau 2. Les facteurs déterminants des trajectoires des minifundia à hybrides, en comparaison avec ceux s'exerçant sur les minifundia à *Vitis vinifera*

	Minifundia à hybrides	Minifundia à VV
Conditions de base	Caractéristiques techniques des vignes hybrides : plante rustique, vaste spectre d'itinéraires techniques, coûts très compressibles, sans savoir faire spécifique. Très faibles coûts d'entretien et de mise en place. Pas besoin de capital financier zones non traditionnelles (sans pression sociale) Règlementation viticole touchant les hybrides	Caractéristiques techniques des vignes <i>Vitis vinifera</i> : plante fragile, nécessitant un savoir-faire, à forte intensité capitalistique. Coûts d'entretien et de renouvellement élevés zones traditionnelles (avec pression sociale) Règlementation viticole pour les plantations de <i>Vitis vinifera</i>
Dotations en facteurs	Terre (épargne pas nécessaire) MO familiale importante Cheval	Terre + ceps VV Trésorerie : capital résiduel (épargne). MO familiale importante Cheval
Gouvernance	Familiale	Familiale
Compétences / routines de production et de consommation	Pas de savoir-faire nécessaire Goût pour le vin hybride maison	Un savoir faire vis-à-vis des VV Préférence pour les vins issus de <i>Vitis vinifera</i> .
Régime de concurrence (modalités et intensité)	Sélection par la satisfaction des besoins d'autoconsommation (production de vin) et donc, via le renouvellement des facteurs de production. Ici le facteur clef : les plantations en vignes (<i>exit</i> des minifundia VV par décapitalisation)	
	BàE : l'accès à la terre - pas fortes. BàS : fortes, les besoins en boissons (acte social)	BàE : l'accès à la terre et aux ceps VV - fortes BàS : relativement faibles
Performances	Cf. marges brutes	Cf. marges brutes
Dynamisation du modèle	Vieillessement de la main d'œuvre	Vieillessement de la main d'œuvre et des plantations des VV

Légende : BàE : barrières à l'entrée, BàS : barrières à la sortie

Source : auteure

ENQUETE N°1

Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

Nom de l'association / société : SA D. – com Oltina, judet Constanta SA polyculture
--

*Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : non*Personne interrogée : Monsieur D., président de la SA

Histoire personnelle : Technicien agronome, ancien chef de ferme de la coopérative agricole de production. Au cours de sa carrière, il a été affecté à une ferme viticole, ce qui ne lui a pas convenu au départ. Mais il a ensuite appris à apprécier cette culture, ce qui peut sans doute expliquer pourquoi il essaye de maintenir cette culture coûte que coûte, même s'il n'arrive pas à trouver des débouchés.

Le : 12 juillet 2001Histoire de la structure :

Créée en 1991.

Facteurs de production (personnel, bâtiments, matériel, terres), itinéraire technique (technologie)...

- Vignes : *Variétés (soi), nouvelles plantations (vignes [1-5 ans]) ?*
- 27 ha de vigne : 15 ha de Fetească, 4 de Chasselas, 4 de Riesling, 4 de Perlette (apyrène) : 5 ha ayant 37 années et 22 ha entre 10 et 15 ans.
- 3 ha (âge 37 ans) ont été défrichés de 1998 à 2001.
- Autres cultures :

117 ha de blé, 70 ha de maïs, 45 ha de tournesol, 10 ha d'haricots, 20 ha d'orge

- Derniers investissements effectués :

Dans la vigne : le tracteur V 445 en 1994. Puis plus aucun investissement effectué puisque la production de raisin ne se vendait pas bien. Pour les autres cultures : une moissonneuse batteuse en 1997. Un bâtiment (atelier mécanique, cave) construit en 1999 (coût 20 millions de main d'œuvre) avec les briques des bâtiments de l'ancienne CAP.

Débouchés :

Raisins uniquement.

- Clients

Vinvico, seul client.

- Type de contrat

Pas de contrat. Vente du raisin sur le "marché", i.e. à la récolte, la SA se présente aux portes de Vinvico.

- Chiffre d'Affaires

Année	Prix	Rendement	Paiements
2000	Prestation de service : Vinalcool n'a accepté que de vinifier au prix de 900 lei/kg	8,5 t/ha Production : 230 tonnes	Vinification de toute la quantité de raisins : coût 208 millions => la SA a dû payer 108 Ms et le vin (1 400hl) est gardé au Vinalcool jusqu'à la fin juillet 2001. (NB : Vinvico n'a pas tenu compte de l'inflation !)
1999	3500 lei / kg	4,2 t / ha	300 millions. 100 millions non payés
1998	2700 lei / kg		Paiement de 1998 ainsi que des autres années non payées
1997	n.d.	n.d.	0 paiement
1996	n.d.	n.d.	0 paiement

ASPECTS FINANCIERS

- GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)

Fonds de roulement.

Emprunt ou, financements propres

- STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION

Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats).

Quand la SA encaisse de l'argent, elle essaye de le dépenser immédiatement : p. exemple, achat des substances chimiques.

- MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS

Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

Réalisation d'un emprunt en 1994 de 50 millions pour l'achat du tracteur V 445 et l'achat d'un tracteur U 650.

Financement du bâtiment sur fonds propres.

Assurance sur récolte Non

Rapports / Contrats avec les propriétaires :

- *Stabilité de l'association (évolution des surfaces), Services effectués, rémunération des propriétaires... ???*

- Nombre de propriétaire (dont propriétaires absents) : 92 familles

- Implications des propriétaires de terres / actionnaires : n.d.

- Mode de rémunération :

- *en nature raisin / vin, cash ; partie du profit, % de la récolte, ou en surfaces...*

En nature

- Montant :

Année	Rémunération
2001	A venir
2000	0 (en perte à cause du prix raisin)
1999	Dividende TA : 170.000 lei/ha VV : n.d. Autres : 1300 kg blé / ha en nature

Conclusions : :

Aucun propriétaire n'a jamais quitté l'association jusque là.

NB : Parcelles regroupées... ce qui est un grand avantage !!!

Résultats économiques – niveau de compétitivité

Cf. fiche détaillée en fin d'enquête

Numéro du tableau	Intitulé du tableau	Montant
Coûts		
Tableau 1	Coût de production des vignes	Env. . 11 Ms/ha = CP raisin der 1300 lei/kg
Le président affirme que doit vendre le vin à 6500 lei/kg (ss TVA et accises) pour récupérer les sommes avancées.		

Projet (planuri de viitor) :

Veut essayer de vendre son vin. S'il ne trouve pas d'acquéreur cette année, il est décidé à rendre les vignes aux propriétaires.

CONCLUSIONS

A priori pas de problèmes avec le foncier (noyau stable de propriétaires, sans grandes prétention quant à la production viticole. Terres regroupées.

Le problème numéro 1 pour la vigne est celui du débouché, du raisin lorsque Vinvico était le seul acquéreur de raisins (jusqu'en 1999) , puis du vin depuis que Vinvico refuse d'acheter du raisin et est devenu prestataire de service.

Si Monsieur D. ne trouve pas un acquéreur du vin d'ici la fin juillet, il va se résigner et rendre les vignes aux propriétaires. A noter que l'unité préexistante détenant initialement 303 ha de vignes, qui progressivement ont été rendus aux propriétaires...

Fiche détaillée de l'itinéraire technique suivi par la SA D. (par hectare), département Constanta

SA D. - com Oltina, Monsieur D.				
Prix 2001	Détails des coûts			Densité 3300 ceps/ha
Opérations culturales	Travaux mécaniques	Travaux manuels	Autres consommations intermédiaires	Coût par hectare
3 ARAT / PRASIT	Diesel : 10 l/ha 9500 lei			95000 lei x 3
TAIAT Fév-mars		16-17 pers pdt 1 mois / 27 ha. : par SA => 15 pers/ha 55.000/pers/j repas non payé		1.219.000 lei/ha 825.000 lei/ha x 1,4775
LEGAT - REVIZUIT (mars)		7 pers/ha 55.000/pers/j repas non payé		569.000 lei/ha 385.000 lei/ha x 1,4775
Legat - taiat virfurilor		. 7 pers/ha		569.000 lei/ha 385.000 lei/ha x 1,4775
Privitu		6 pers/ ha		477.000 lei 330.000 lei x 1,4775
2 SAPA		8 pers/j		650.000 lei/ha x 2 440.000 lei/ha x 1,4775
4 TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES	Diesel : 8 l/ha 9500 lei 8 x 9500 x 4		1000 l tilt + cuzate sulfat cupru + sulf muabil shavit Curzate 4.606.000 lei	4.910.000 lei
DESEFRUNZIT CARNIT		600 ceps/ha => 5,5 pers/ha		660.000 lei 447.000 lei/ha x 1,4775
CULES		55.000 lei/pers (40 pers - 10j) 15 pers/ha		1.219.000 lei/ha 825.000 lei x 1,4775
Total consommations intermédiaires				11.217.000 lei
Produit brut :		8500 kg x ha Pas de prix : raisons non vendus		0

Source : enquêtes réalisées le 12/07/01 par Valérie Ciolos-Villemin

ENQUETE N°2

Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

Nom de l'association / société : AF C. – Com Oltina, judet Constanta
--

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : excellent. La famille C. est des plus ouvertes et accueillantes !

Personne interrogée : Gigi et Dora C.

Histoire personnelle : le père de Gigi est un ancien "chiabur" (propriétaire moyen, un peu plus aisé que la moyenne : 5 ha en 1947, 2 venant de sa GM et 3 de son GP, 2 bœufs, 4-6 chevaux). Celui-ci a refusé la collectivisation. Il a été exproprié de force (et a fait de la prison), en gardant cependant 1 ha. Il pu ensuite se reconstituer petit à petit un patrimoine, en achetant des terres dans les années 80. Il possédait 4 ha en 1987 lorsque de nouveau il a été exproprié. Lors de la redistribution des terres selon la loi 18/91, seuls les 4 ha expropriés en 1987 lui ont été rendus...

Ainsi, lors du démantèlement de la CAP, Gigi C. a constitué une association familiale, moyen naturel pour lui de perpétuer la tradition familiale (liens forts à la terre).

Les : mardi 19 septembre 2000 et les 18 et 19 juillet 2001.

Histoire de la structure :

Créée en 1991/92, lors du démantèlement de la CAP, avec ses terres propres et celles de membres de la famille (frère, père, parrains...). Elle s'est ensuite étendue à des membres n'appartenant pas à la famille. L'histoire de l'AF est celle de Gigi. Il n'y a pas eu de modification de la tête de l'association.

Facteurs de production (personnel, bâtiments, matériel, terres), itinéraire technique (technologie)...

➤ Vignes : *Variétés (soi), nouvelles plantations (vignes [1-5 ans]) ?*

En 2000 : 20 ha de VV : Fetească albă, Riesling, Merlot (2 ha), Sauvignon (1 peu).

➤ Autres productions :

En 2000 :

- 24 vaches laitières ;
- 40 jeunes taureaux (" tineret bovine ")
- 100-200 poules ?
- 370 ha de TA

➤ Derniers investissements effectués :

Dans la vigne : V 445 (1997). Pour les autres cultures : une moissonneuse-batteuse.

Débouchés :

➤ Clients

Vinvico : seul client...

➤ Type de contrat

Pas de contrat. Achat de la production une fois récoltée (MARCHE).

➤ CA

Année	Prix	Rendement	Valorisation
2000		7,25 t/ha 20 ha => 145 t : 15 t aux propriétaires et 77 t de vin (60 B + 17 R)	- <u>15</u> tonnes récoltées par les propriétaires - <u>130</u> tonnes par l'AF => VINVICO – prestation de service (transformation du raisins en vin ≠ achat des raisins, faits les autres années) => <u>77</u> t de vin (coef 0,6) Une partie de la prestation a été payée en cash (20 millions) par Gigi, tandis que le reste a permis de solder la créance de 1999.
1999	3100 lei / kg	Rdt très faible 14 ha 20 t slt ?	Vinvico : achat de raisins 20 tonnes livrées pour une valeur de 62 millions => 10 Ms payés seulement, Créances : 52 Ms
1998		Petite surface	Récolte de raisin entièrement payée par Vinvico.

ASPECTS FINANCIERS

➤ GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)

Emprunt ou, financements propres

Fonds de roulement assuré par la vente du lait, qui lui permet de payer le salaires des employés. D'autre part, vente des agneaux à l'export, vente des jeunes taureaux.

➤ STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION

Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats).

Dès que les sommes encaissées sont importantes, Gigi achète les produits chimiques de traitement, ce qui permet d'éviter l'érosion monétaire et un achat en contre-saison de ces produits, à un prix avantageux.

➤ MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS

Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

Accès possible.

Emprunt en cas de force majeure car les garanties immobilières requises sont énormes (40% de la valeur réelle de construction). Fait en 1995 mais préfère éviter.

Assurance sur récolte

Aucune. Selon Gigi, les risques de gel ne sont pas très importants (≠ de Buzău, Drăgășani...)

Rapports / Contrats avec les propriétaires :

- Nombre de propriétaire (dont propriétaires absents) : 60 propriétaires
- Implications des propriétaires de terres / actionnaires :

Pour les grandes cultures (i.e. sur terres arables), les membres de l'AF se réunissent 2 fois / an dont une en hiver, au début de l'année, afin de décider des cultures à mettre en œuvre dans le respect de la nécessaire rotation des sols.

Il n'y a pas de contrat écrit : respect du contrat verbal ;

➤ Mode de rémunération :

En nature raisin / vin, cash ; partie du profit, % de la récolte, ou en surfaces...

En nature, mais des arrangements sont possibles.

Pour la vigne : choix entre :

1. en nature : 25 % de la surface, récoltée par les propriétaires (sur 8 rangs, le propriétaire en récolte 2) ;
2. en cash ou en vin : 15% du profit.

Les propriétaires de la terre peuvent aussi effectuer des travaux manuels dans l'association. A ce titre, ils sont rétribués en plus (somme fixée par jour pour un travail minimal effectué avec une partie en nature : 99 : 35.000 lei/j + 5 kg blé 2000 et haricots ou autre ; 2000 : 45.000 lei + partie en nature...), 2001 : 55.000 lei

En 2000 : 15 t ont été récoltés par les propriétaires, soient 8 ha ont été payés selon la modalité n°1 (15 t x 4/7,25). Le reste, selon la modalité n°2...

➤ Montant :

Année	Rémunération	Surfaces cultivées par l'AF
2001	VV : 25% de la surface	VV : 24 ha ; TA : 426 ha
2000	TA : 500 kg de blé (2500 lei / kg = 1,25 Ms). VV : 25% de la surface	VV : 20 ha ; TA : 370 ha
1999	VV : 25% de la surface	VV : 14 ha
...		↑↑↑ TA : ↑↑↑ (80 puis 150 ha)
1991/92		VV : 2,5 ha ; TA : 32 ha

C. Conclusions : agrandissement permanent

Depuis sa constitution, l'AF ne fait que s'agrandir, de plus en plus de propriétaires confiant leurs terres à Gigi, au fur et à mesure :

- qu'ils s'aperçoivent qu'ils ne peuvent pas/plus la travailler ;
- que d'autres sociétés agricoles diminuent leur surface (cf. SA viticult est ainsi passée de 1700 ha de TA à 800, tandis que les 303 ha de vigne ont été progressivement rendus à partir de 1992 jusqu'en 2000).

D'autre part Gigi joue la carte de la confiance et de la transparence par les montants et les modes de rémunération. Aucun propriétaire de vignes n'a retiré sa terre de l'association.

Cependant, cette année, Gigi pense qu'il a atteint sa limite en taille ; il a en effet des problèmes cette année pour tout faire correctement... (il est à la limite de sa dotation technique).

D. Un problème relatif à la vigne : le parcellaire

Les vignes sont très dispersées (dépendent des propriétaires qui rejoignent l'association après la redistribution des terres...) ≠ des SA s'étant constituées au moment de la redistribution et ayant pu faire des échanges de terrain afin de bénéficier de grandes parcelles.

=> Très difficile pour l'entretien et en particulier, les traitements.

Initiatives de remembrement en vue de créer des parcelles de 2-3 ha.

Résultats économiques – niveau de compétitivité

Cf. fiche détaillée en fin d'enquête

Numéro du tableau	Intitulé du tableau	Montant
Coûts		
tableau 1	Coût de production des vignes	9,7 Ms /ha CP raisins : 1348 lei/kg

Projet (planuri de viitor) :

Gigi est confronté à la grave crise des débouchés. En 1999 et 2000, il estime que le maintien de la vigne dans sa structure d'exploitation a consommé son profit. Cette année (2001), il n'effectue que le minimum des travaux nécessaires à l'entretien de la vigne. S'il ne trouve pas des clients pour l'achat de son vin (produit en 2000) et le raisin de cette année, il va rendre la terre aux propriétaires, qui a de très forte chance d'être défrichée ensuite par ceux-ci.

Frédéric M., un Français du Vaucluse envisage de s'associer avec Gigi C. Il a prospecté en vue de clients susceptibles de lui acheter son vin. Il l'appuie également dans les techniques viticoles utilisées.

D'autre part, Gigi veut réfléchir à comment limiter son activité afin de ne plus perdre le contrôle de ses activités.

CONCLUSIONS

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

Risques sur le foncier : 0 – confiance établie avec les propriétaires. Seul problème, le parcellaire.

Risque n°1 : en aval, sur les marchés.

Fiche détaillée de l'itinéraire technique suivi par l'AF C (par hectare), département Constanta

AF C, com. Oltina – Gigi C.				
Prix 2001	Détails des coûts			Densité 3300
Opérations culturales	Travaux mécaniques	Travaux manuels	Autres consommations intermédiaires	Coût par hectare
3-4 ARAT / PRASIT	Diesel : 10 l/ha 9500 lei			95000 lei x 3,5
TAIAT Fév-mars		13 pers/ha 55.000lei/pers Repas non payés		1.066.000 lei 715.000 lei x 1,4775
LEGAT - REVIZUIT DEFRUNZIT CARNIT (4 fois)		7 pers/j 55.000 lei/pers		569.000 lei x 4 385.000 lei x 1,4775
2-3 SAPA		8 pers/ha 55.000 lei/pers		650.000 lei x 2,5 440.000 l x 1,4775
3 TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES par pulvérisation Oïdium-Mildiou Du 15.05 à la fin 08	Diesel : 8 l/ha 9500 lei e		300 l+ 600 l + 600 l ridomil + vectra sulfat cupru + sulf muabil, shavit	3.800.000 lei
CULES	?	500 kg/j => 14,5 pers		
CULES				1.178.000 lei 798.000 lei x 1,4775
Total consommations intermediaires				9.733.000 lei
Produit brut :		7220 kg/ha x Pas de prix : raisons non vendus		0

Source : enquêtes réalisées les 19/09/00 et 18-19/07/01 par Valérie Ciolos-Villemin

ENQUETE N°3

Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

Nom de l'association / société : SA V. commune Cotești, judet Vrancea

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : excellent entretien. Madame C., ayant été première consultante du département et ayant gardé des liens avec l'OJCA actuelle, a appris notre venue et nous a invités à venir lui rendre visite. Ceci explique son ouverture à nos questions. Madame C. s'est montrée très pédagogue.

Personne interrogée : Madame Valeria C., directrice

Histoire personnelle : d'abord, travaillant dans une ferme viticole d'une CAP, a été raccordée à une AEIV, en 1978. Après Consultante, de 94 à 97. Retraitée, mais depuis fin 2000, a repris la direction de la SA V.

Les : 26 avril 2001 et 24 juillet 2001

Histoire :

➤ Avant 1990 :

AEIV (Association Intercoopératiste) ; constituée en 1978, à partir de trois fermes issues des CAP de Cotești, Urechești et Cîrligele.

A son début, la structure couvrait 300 ha, de vieilles vignes. Dès 1979, des défrichages ont été commencés ; 160 ha ont ainsi été plantés. La structure, du fait de son bon fonctionnement et de la légation d'autres fermes par les CAP avoisinantes, a atteint 700 ha de vignes.

➤ Après 1990 :

Lors de la loi 18/91, les terres ont été distribuées. Certaines personnes ont souhaité rester dans l'association, qui s'est transformée en Société agricole, selon la loi 36/91. Son directeur était M. Clisa. La surface de la société était alors de 300 ha.

En 1993, la société s'est divisée en deux. Les terres de la commune de Cîrligele ont donné naissance à la S.A. Viti (également enquêtée). La S.A. V. restée avec les terres des communes de Cotești et de Cîrligele.

La S.A. V., a perdu d'année en année des propriétaires (cf. § relations avec les propriétaires). En 2001, elle avait 103 ha et 4 ha de terres arables.

Facteurs de production (personnel, bâtiments, matériel, terres), itinéraire technique (technologie)...

Outils de travail	Bâtiments	Personnel
- 4 chevaux et 2 attelages (pour apporter à manger aux ouvriers) - 4 tracteurs VR 445 (1989) - 1 camion immatriculé avec benne 7 t pour transport des raisins jusqu'à Vincon - 1 camion non immatriculé avec benne 5 t pour champs - citerne (?) - 4 charrues/prășit (parties métalliques interchangeables) - 4 pompes d'aspersion.	- 4 garages pour les tracteurs ; - un atelier de mécanique ; - un magasin et une cave (ayant appartenus à un moșier) - un atelier de bois	- <u>11 personnes avec carte de travail</u> : directrice, comptable chef et comptable caissier : tout 3 également en retraite, 4 tractoristes, 1 chauffeur, 2 chefs de secteur, 1 cuisinier). - <u>7 personnes sans cartes de travail</u> : 6 gardiens, 1 conducteur de charrette (" conductor ") – 8 mois / an

NB : montant des réparations 2001 = 70-80 Millions.	- journaliers de Moldavie et Tigani de Slobozia Bradului
--	---

➤ *Terres* : 103 ha de VV (morcelés, dont 55 ha de raisins de table) et 4 ha de TA (maïs-haricots pour nourrir les ouvriers).

- Vignes : Variétés (soi), nouvelles plantations (vignes [1-5 ans]) ?
- Nouvelles plantations : Ø
- Cépages :
- Derniers investissements effectués : Ø

Débouchés :

- raisin, vin ? Qui ? existence d'un contrat écrit ?
- Raisins.
- Clients

Un seul gros client depuis 1992 : VINCON (ex-Vinalcool), en position de monopole dans le département.

Les autres : individuels. Environ 10% de la production – 3000 lei/kg (raisins de table)

- Type de contrat

Pas de contrat écrit. Contrat oral (mais 1^{ère} fois : pas d'ajustements précédents sachant que les deux protagonistes sont nouveaux : Mme C. et Mme L. G. de Vincon).

Promesse faite en 2001 par Vincon : emprunt en cash d'un montant de 800 millions, paiement d'une assurance sur les cultures (sécheresse, etc) auprès de Tiriac, fournitures des intrants (négociations directes de Vincon auprès de Bayer)...

Cependant, la S.A. est en position de demande (quasi -mendicité ! nécessité de se présenter à Vincon plusieurs fois avant d'obtenir ce qui a été promis, petites humiliations...). Le prix se négocie peu avant la récolte. Montant prélevé à la récolte non négocié *a priori*.

Ce qui s'est passé : Du 1^{er} janvier au 30 juin, Vincon a effectivement donné de l'argent : 1,42 milliards, répartis comme suit. Mme C. s'est engagée à livrer au minimum 750 tonnes de raisins (rendement de 7,28 t/ha). Elle pense atteindre un rendement de 9 tonnes cette année. NB : de la somme donnée par Vincon, seuls 600 Ms ont été donnés cash à la société agricole. Le reste correspond à d'autres prestations dont Vincon a négocié le prix de manière extrêmement serrée avec les prestataires de services respectifs (Bayer, Tiriac...). Vincon a pu obtenir d'excellents prix du fait qu'il a pu concentrer la demande et atteint une certaine masse de négociation.

Avance financière de Vincon	Dépenses de la SA
Total : 1,42 Milliards de lei	
- 272 Ms produits phytosanitaires (5,5 passages)	
- 75 Ms de diesel ;	
- 67 Ms d'assurance sur la production	
- 600 Ms cash	- salaires (janvier-juin) : 250 Ms
	- "cotele" (sur salaires) de 19,65% : 62 Ms
	- TVA : 100 Ms
	- Impôt sur le profit 2000 : 19 Ms
	- dividendes 2000 (une partie) : 53 Ms
	- impôt sur les dividendes : 19 Ms
	- réparation outillage : 42 Ms

	- autres : 44 Ms
--	------------------

Mme C. pense qu'il lui faut encore 850 Ms jusqu'à la récolte (salaires, récolte...) et ne sait pas si elle va en disposer (2 jours de binage et récolte).

➤ CA

Année	Prix du raisin	Rendement	CA/ha
2001	<i>Estim. 1600 lei/kg ?</i>	<i>Estim. 9 t</i>	<i>A préciser Min. 14,4 millions</i>
2000	1700 lei/kg	8,6 t/ha	14,6 millions
1999 et 1998		Très bas	

ASPECTS FINANCIERS

➤ GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)

Emprunt ou, financements propres

Vincon

➤ STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION

Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats).

Sommes d'argent versées par Vincon au fur et à mesure des besoins.

➤ MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS : Ø

Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

➤ DETTES : Ø (quelques arriérés de paiement : "Cotele" salariales à l'Etat)

Assurance sur récolte

2001 : du fait des prix négociés à la baisse, pour la somme allouée aux assurances (60 Ms lei), la SA a pu obtenir une couverture :

- effet général : gel tardif du printemps, gel précoce d'automne, grêle, pluie torrentielle, tempête... ;
- sécheresse : pour la moitié des surfaces.

Rapports / Contrats avec les propriétaires :

➤ Nombre de propriétaires : 195

➤ Implications des propriétaires de terres / actionnaires :

Trois AG / an pendant lesquelles est présentée la situation financière de la SA, les décisions futures. A la prochaine AG (août), ils vont parler des modes de rémunération et préparer la récolte.

➤ Mode de rémunération :

La rémunération est ici appelée "dividende". Cependant, nous n'avons aucune idée du mode de calcul de son montant, Mme C. n'étant à la tête de cette SA que depuis fin 2000.

Les actionnaires, nombreux étant âgés ou partis en ville, souhaitent être payés cash, ...d'où paiement d'impôt sur les dividendes par la société agricole ! Le fait que les propriétaires ne s'impliquent pas non plus dans les travaux des champs, amène la SA à recourir à des journaliers venus de loin (Moldavie) d'où des coûts en plus : logement, repas du soir (et midi) pour un travail effectué de manière moins consciencieuse que s'il était accompli par les propriétaires eux-mêmes...

➤ Montant de la rémunération :

Année	Rémunération	Surfaces	Rendements
2001	A venir	103 ha de VV + 4 ha de TA	
2000	1 million lei / ha – cash	113 ha	8,648 t/ha
1999	Ø	130 ha	3,783 t/ha
1998	Ø	145 ha	3,8 t/ha

Conclusions : flux permanent de retraits de terre du fait, selon Madame C. :

- des faibles résultats de la société ;
- du retour des citadins à la campagne du fait des restructurations industrielles en cours (gains supérieurs permis par la culture propre / dividendes. *A vérifier... Car dans ce cas, les vignes devraient être défrichées ?...*)

Résultats économiques – niveau de compétitivité Cf. la fiche détaillée en fin d'enquête

Numéro du tableau	Intitulé du tableau	Montant
Coûts		
tableau 1	Coût de production des vignes	17,7 Ms, CP raisins : 2046 lei/kg

Projet (planuri de viitor) : Néant. La société vit au jour le jour.

PREMIERES CONCLUSIONS

Non viabilité en tant que telle :

- problèmes avec la pérennité du foncier ;
- client en situation de monopole ;
- situation de décapitalisation.

Mme C. est déçue par sa situation : obligation de mendier les avances financières, même si elle apprécie son interlocuteur, Mme L. G., pour son caractère très humain. Elle se sent prise à la gorge et pense abandonner son activité après la récolte.

Fiche détaillée de l'itinéraire technique suivi par la SA V. (par hectare), département Vrancea

SA V - com Cotesti - Prés : Mme Ing C.				
Prix 2000	Détails des coûts			Densité 3500
Opérations culturales	Travaux mécaniques	Travaux manuels	Autres Consommations intermédiaires	Coût par hectare
ARAT	11l diesel/ha 4 ha/j-7000lei/l			77.000 lei
TAIAT 15 janvier - mars/avril		200-300 ceps/j 200 lei/cep "în mîna" repas : 30.000 lei/j		1.314.000 lei MO:700.000 lei/ha x 1,4775 = 1.034.000 lei Repas: 320.000 lei
1. LEGAT - REVIZUIT (mars) circuit si legat vie pe uscat		100 lei/cep "în mîna" 500-700 cep/j repas : 30.000 lei/j		700.000 lei MO : 350.000 x 1,4775 = 517.000 lei Repas :180.000lei
2. LEGAT (début 06) 3. LEGAT (début 07) Dirigat lastorilor		700 ceps/j 70 lei/cep Repas : 30.000 lei/j		520.000 lei x 2 MO:250.000x 1,4775=370.000lei Repas : 150.000lei
SAPA (entre les pieds) et COPCIT Après le 10 mai		8-10 rangs/j/ha => 6 pers /ha Min. 50.000 lei/ha		700.000 lei MO : 350000 x 1,4775=520.000lei Repas : 180.000 lei
5 TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES par pulvérisation Oïdium-Mildiou Du 15.05 à la fin 08	8l diesel/ha 5 ha/j diesel:7000lei/l		NB : 2001 : prix négociés	9780.000 lei produits : 2.600.000 lei /ha (2001) =>1,9 millions diesel : 56.000 lei (2000)
2 PRASIT (entre les rangs)	8l diesel/ha 5 ha/j			112.000 lei diesel : 56.000 lei x 2
2 SAPA (cavaillons)		8-10 rangs/j/ha Min. 50.000 lei/ha		1.400.000 lei 700.000 lei x 2
CARNIT-DESFRUNZIT		2 pers. 50.000 lei/j in mina		210.000 lei MO : 100.000 x 1.4775=148.000lei Repas : 60.000 lei
CULES		60.000 lei/pers 350-500 kg (425) raisins/pers => 20 pers. Repas : 30.000 lei		2.370.000 lei MO:1.200.000 x 1.4775 = 1.770.000 lei Repas : 600.000lei
Total consommations intermédiaires				17.703.000 lei
Produit brut :		8650 kg/ha x 1700 lei / kg		14.705.000 lei

Sources : enquêtes réalisées les 26/04/01 et 24/07/01 par Valérie Ciolos-Villemin

ENQUETE N°4

Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

Nom de l'association / société : SA VITI – com Cîrligele, judet Vrancea

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : bon entretien. La comptable est quelqu'un de très ouverte, qui a répondu avec beaucoup de bonne volonté à nos questions. Le président a bénéficié d'un stage à Beaune mais est en fonction de puis peu d'où le manque de recul.

Personne interrogée : Président Ing S., comptable : Petrica G.

Histoire personnelle : A noter que M. S. est président depuis peu (2001 ou 2000). Petrica G. est par contre dans l'association depuis le début.

Le : 24/04/2001 ; le 25/07/2001

Histoire :

➤ Avant 1990 :

AEIV (Association Intercoopératiste) ; constituée en 1978, à partir de trois fermes issues des CAP de Cotești, Urechești et Cîrligele.

A son début , la structure couvrait 300 ha, de vieilles vignes. Dès 1979, des défrichages ont été commencés ; 160 ha ont ainsi été plantés. La structure, du fait de son bon fonctionnement et de la légation d'autres fermes par les CAP avoisinantes, a atteint 700 ha de vignes.

➤ Après 1990 :

Lors de la loi 18/91, les terres ont été distribuées. Certaines personnes ont souhaité rester dans l'association, qui s'est transformée en Société agricole, selon la loi 36/91. Son directeur était M. Clisa. La surface de la société était alors de 300 ha.

En 1993, la société s'est divisée en deux. Les terres de la commune de Cîrligele ont donné naissance à la S.A. Viti. La S.A. V. (également enquêtées) est restée avec les terres des communes de Cotești et de Cîrligele.

Facteurs de production (personnel, bâtiments, matériel, terres), itinéraire technique (technologie)...

➤ Outils, bâtiments et personnel

Outils de travail	Bâtiments	Personnel
- 1 grand tracteur U 650 (3 m) - 4 tracteurs VR 445 (2 m) - charrue, et autres outillages interchangeables... - 5 pompes d'arrosage MPSP (date : 89/90)	Siège Garage. Lieu de logement des ouvriers. Évalué par la comptabilité à : 300 millions de lei. (94 : garage construit = 18 millions de lei)	<u>15 personnes</u> (permanents avec carte de travail) directeur, comptable chef, 1 technicien, 5 tractoristes, 1 mécanicien, 1 chauffeur, 1 cuisinier, 1 garde de ferme, 1 gardien de parcelle, 1 conducteur de charrette + 1 ? (NB : ces personnes ne participent pas aux travaux manuels)

➤ Terres : 128 ha de VV (dont 7 ha de raisins de table) + 10 ha de TA.

- Derniers investissements effectués : Ø.

Débouchés :

- *raisin, vin ? Qui ? existence d'un contrat écrit ?*
- Raisins
- Clients

Un seul gros client : VINCON (ex-Vinalcool), en position de monopole dans le département. Depuis le début de l'existence de l'association, min. 80% de la production lui est vendue...

- Type de contrat

- En 2001 :

Contrat écrit stipulant l'avance à donner (devis) et couvrant l'ensemble des besoins de l'association (salaires, diesel, assurance, produits phytosanitaires et pesticides, réparation du matériel...) contre la totalité de la récolte (contrat d'exclusivité), contre un prix non fixé...

A noter que, tout comme pour la SA Viticola, le diesel, les produits phytosanitaires et pesticides ainsi que l'assurance ont été directement achetés par Vincon.

- En 2000 :

Le contrat était moins précis : le montant des sommes nécessaires était demandé au coup par coup...

- CA

Année	Prix du raisin	Rendement	CA/ha
2001	?	8 t ?	A voir
2000	1933 lei / kg <i>NB : ≠ 1700 lei/ha de SA V.</i>	7,5 t/ha	14,5 millions
1999	2500 lei / kg	9 t/ha	22,5 millions
1998	3100 lei / kg	4 t/ha (Pb de gel tardif de printemps)	12,4 millions
1997	1000lei / kg	n.d.	n.d.
1996	465 lei / kg	n.d.	n.d.
1995	(400 lei/kg ?)	n.d.	n.d.
1994	320 lei / kg	n.d.	n.d.
... 91	45 lei/ kg (la meilleure année !!!)	n.d.	n.d.

ASPECTS FINANCIERS

➤ GESTION des LIQUIDITES (fonds de roulement)

Emprunt ou, financements propres

- Jusqu'en 1999 :

Couverture des frais de campagne

- en partie avec les ressources propres (la société agricole dégagait en effet un bon profit : 100 millions environ pour 1999 *a priori*) ;
- le reste par avances de la part de Vincon ou par emprunts bancaires, garantis par Vincon et très souvent subventionnés par l'Etat (à taux négatifs !).

- En 2000 : première année depuis son existence que la SA ne dégage pas de profit.

La SA a obtenu de mauvais résultats du fait que l'argent nécessaire afin d'acheter les produits phytosanitaires et pesticides est arrivé en retard, après que des foyers de maladie se soient bien développés. D'autre part, le prix payé au raisin a été très bas.

➤ STRATEGIE de LUTTE contre l'INFLATION

Comment fait-il pour faire face à l'inflation ? (conversion des lei en dollars ? répartition des ventes de manière homogène dans l'année ? Investissements immédiats).

Achat immédiat des produits sur les financements propres quand ils existent.

➤ MODE de FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS : Ø

Sur base du profit réalisé ou financements externes ? Si financements externes : emprunts bancaires moyen/long-terme ou autres sources (profits d'autres firmes ? ...)

➤ DETTES : Ø

Assurance sur récolte

2001 : assurance effet général (gel tardif de printemps, gel précoce d'automne, grêle, pluies torrentielles, tempête...) et ¾ des surfaces pour la sécheresse ;

2000 : 60 Ms – assurance contre la grêle seulement.

Rapports / Contrats avec les propriétaires :

➤ *Stabilité de l'association (évolution des surfaces), Services effectués, rémunération des propriétaires... ???*

➤ Nombre de propriétaires : 200 propriétaires

➤ Implications des propriétaires de terres / actionnaires :

2 AG / an : une au printemps (obligatoire) afin de présenter le bilan financier de la société agricole et une en automne afin de distribuer les dividendes.

A noter que les propriétaires ne participent pas aux travaux manuels (personnes âgées).

➤ Mode de rémunération :

Dividende, versé en fonction du profit réalisé.

Paiement réalisé en nature ou en cash, mais en cash le plus souvent/

➤ Montant :

Année	Rémunération	Surfaces
2001	A venir	128 ha (+ 10 ha de TA)
2000	Ø	138 ha
1999	4.050.000 lei (4.500.000 lei – 10% d'impôt)	144 ha
1998	2,5 Ms	147 ha
1997	250.000 lei	150 ha

1994-96 (3 années)		160 ha
--------------------	--	--------

Conclusions : flux permanent de retraits de terre :

- Malgré le bon montant des dividendes.

- personnes entrant en retraite et chômeurs désirant reprendre leurs terres pour les travailler eux-mêmes.

Résultats économiques – niveau de compétitivité

Cf. fiche détaillée en fin d'enquête

Numéro du tableau	Intitulé du tableau	Montant
Coûts 2000 : Total : 2.633 Ms lei (selon comptable)		
tableau 1	Coût de production des vignes	Produits : 420 Ms Total : 16,6 Ms CP raisins : 2214 lei/kg
tableau 2	Amortissement infrastructure terrain	
tableau 3	Amortissement bâtiment	
tableau 4	Coût du personnel	Selon comptable : 846 Ms + 296 = 1142 Ms
tableau 5	Amortissement matériel agricole	
	Autres coûts ? :	
Revenus		
	Vente de raisins	
	Autres revenus	
Résultats		
	Impôt sur le profit...	
	Impôt sur les dividendes	

Projet (planuri de viitor) : Ø

➤ *Qualité ou non ? Exports ou non ? Politique d'investissement, de prospection de clients...*

➤ *Si choix de la qualité, cf. si la chaîne de valeur est mobilisée ("incentives" à la qualité, prix rémunérateurs des raisins, motivation du personnel...)*

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

M. S. se sait très dépendant de Vincon, même si sans cet acteur, il dit qu'il n'existerait pas.

Il est dans une attitude attentiste. Si Vincon paye, il peut se maintenir. Sinon, il démembrerait l'association...

Fiche détaillée de l'itinéraire technique suivi par la SA Viti (par hectare), département Vrancea

SA Viti - com Cîrligele - Prés : Ing S.				
Prix 2000	Détails des coûts			Densité 3100 ceps / ha
Opérations culturales	Travaux mécaniques	Travaux manuels	Autres consommations intermédiaires	Coût par hectare
ARAT Automne	11l diesel/ha 4 ha/j-7000lei/l			77.000 lei
TAIAT Moitié des surfaces en nov/dec, autre moitié en mars		200-250 ceps/j 200 lei/cep "în mîna" repas : 30.000 lei/j		1.330.000 lei MO:620.000 lei/ha x 1,4775 = 916.000 lei Repas: 410.000 lei
1. LEGAT - REVIZUIT (mars) circuit si legat vie pe uscat		100 lei/cep "în mîna" 700-750 cep/j repas : 30.000 lei/j		590.000 lei MO : 310.000 x 1,4775=460.000lei Repas :130.000lei
2. INDEPARTAREA LASTARILOR de pe tulpina (début 06) 3. LEGAT (15/06- 15/07)		700 ceps/j 70 lei / ceps Repas : 30.000 lei/j		453.000 lei x 2 MO:217.000x 1,4775=320.000lei Repas : 130.000 lei
SAPA (entre les pieds) 15 mai-5 juin		8-10 rangs/j/ha => 6 pers /ha 70.000 lei/ha repas : 30.000 lei/j		800.000 lei MO : 420.000 lei x 1,4775=620.000lei Repas : 180.000 lei
6-7 TRAITEMENTS PHYTOSANITAIRES par pulvérisation Oïdium-Mildiou Du 15.05 à la fin 08	8l diesel/ha 5 ha/j diesel:7000lei/l		Produits de contact et et+ insecticide	9.464.000 lei produits : 1,4 Ms/ha + diesel : 56.000 lei x 6,5 hectares
2 PRASIT (entre les rangs)	8l diesel/ha 5 ha/j diesel:7000lei/l			112.000 lei diesel : 56.000 lei x 2
2 SAPA (cavaillonnage)		8-10 rangs/j/ha => 6 pers /ha Min. 50.000 lei/ha		1.400.000 lei 700.000 lei x 2
DESEFRUNZIT		30 lei/cep 2000 ceps/jour		184.000 lei MO : 137.000 lei Repas : 47.000
CARNIT		70 lei/cep 20 rangs/pers/j		395.000 lei MO : 320.000 lei Repas : 75.000 lei
CULES		500 kg/pers/j 60.000 lei/perso 30.000 lei repas		1.800.000 lei
Total consommations intermediiaries				16.605.000 lei
Produit brut :		7500 kg/ha x 1933		14.497.500 lei

Source : enquêtes réalisées 24/04/01 et 25/07/01 par Valérie Ciolos-Villemin

ENQUETE N°5

Catégorie : Producteur de raisins, Sociétés/associations

SC V. SA – Com Gogéalac

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : Excellent entretien. A souhaité qu'une partie de l'enquête reste confidentielle (non reproduite ici).

Personne interrogée : Monsieur F., accompagné de son personnel de confiance : Mme Ing. D., 2 techniciens sup.

Le 20 septembre 2000, commune Cogéalac, en présence de : Ing Stănescu (DGAA), Ing. PATA (OJCA), Mme SNEGUR (CLCA).

Patrimoine : Société viticole uniquement (spécialisée), 100% privée.

Initialement : 419 ha, dont 55 ha ont dû être défrichés et sont passés en terres arables.

Production 364 ha de vignes en production; Sauvignon (92 ha), Merlot (144 ha), Băbeasca Neagră (32 ha), Cabernet (66 ha), Chasselas (27 ha), Muscat, Afonse Lavalii ??

3 fermes de production.

Structure entièrement privée., reprise par Monsieur F. il y a trois ans, après une situation catastrophique (1 an, les vignes n'auraient pas été touchées...) d'où nécessité de défricher une partie.

Facteurs de production

11 tracteurs V445 viticoles (avec plug, stropit, arat...)

Citerne d'eau

Personnel : 32 personnes (mécaniciens, chauffeurs, chefs de ferme, comptable chef, comptable de fermes...).

Relations avec propriétaires

2500 propriétaires

Association Intercoopératiste (AIC ?) => SC, selon la loi 18/91.

Les anciens propriétaires n'ont pas encore récupéré leurs titres ; la mise en possession est en train de s'effectuer d'où incertitude quant au devenir de la structure.

3 options pour les propriétaires : vente des terrains, sortie de la SC ou location (1 questionnaire va être remis aux propriétaires au moment de la réception du raisin pour anticiper leurs réactions...).

SC : actionnaires = salariés ;

Les propriétaires sont liés par un contrat de fermage. NB : seul moment de concertation possible avec les propriétaires ; à la remise du fermage...

Montant du fermage :

1999 : 700 kg de raisins ;

2000 : 800 kg (car production plus importante)

NB : depuis sa venue à la tête de l'entreprise, FULEA a adopté une stratégie moyen-terme d'incitations au fermage (montants très avantageux...).

NB : réticence des propriétaires pour des baux de long terme.

RELATIONS AVEC AVAL (transformateurs)

	227 ha (2 fermes)	136 ha (1 ferme)
1998	Ex-IAS Murfatlar Murveni	
1999	VINIA Iasi	VINVICO – Constanta
2000	VINIA Iasi	SERVE – Prahova

NB : soucis de garder plusieurs interlocuteurs (faire jouer la concurrence) malgré les pressions très fortes faites par l'une des entreprises en vue de la totalité de la production.

Contrat (réfléchi par Monsieur F. optimisateur économique par excellence !!! rationalité presque totale ≠ par ajustements grossiers, apprentissage)

Apports des parties :

	Société V.	Serve / Vinia
	Plantations Dotation matérielle Personnel technique Bâtiments et autres moyens fixes	Produits chimiques Salaires et paiement MO Amortissement
Part estimée des apports	25%	75%
	<p><i>Apport en nature.</i></p> <p>Cep. L'avance cash demandée recouvre l'ensemble des travaux (dont travaux mécaniques...) mais payé à un coût de production minimisé).</p> <p>Mais n'est pas recouvert dans la fiche technologique, l'amortissement des plantations par ex.... (sont supportées totalement par Viticola donc).</p>	<p><i>Apport FINANCIER</i> (couverture de l'ensemble des besoins sur la base d'un devis)</p> <p>Contenu du devis : (fiche technologique) Avec travaux effectués, substances...</p> <p><i>Exple :</i> évaluation du coût des travaux mécaniques / ha ;</p> <p>Pour un tracteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - salaires et charges ; - montant des pièces à changer cette année (" consommables ") ; - amortissement (bat, gosses pièces≠ consommables); <p>/ volume des ha qui pourraient être effectués normalement (et non ceux fait réellement...) A voir d'où coûts minimisés...</p> <p>Cls : coût de Production ≠ coût d'une prestation sur le marché.</p>

Serve : financement établi au départ en euro ;

≠ Vinia => pertes financières de Viticola liées à l'inflation ; l'argent est versé chaque mois sur le compte de la société mais selon les sommes établies sur la base du devis établi en septembre et aux prix de l'époque...

Bénéfices des parties :

Partage de la production en raisins :

Fourchettes de rendement	Viticola	Serve / Vinia
< 7500 kg/ha	25%	75%
7500 kg/ha < < Y kg/ha	30% pour la partie comprise entre 7500 et Y kg/ha	70%
> Y kg / ha	50% pour la partie dépassant Y kg / ha	50%

NB : système mis au point par Monsieur F. afin de l'inciter à produire plus. Mais avec également bénéfices accrus pour le financeur (baisse du coût de production)

7500 kg correspond selon Monsieur F. au **seuil de rentabilité** ; en année mauvaise, il permet tout juste le renouvellement du matériel et en année bonne, permet un petit développement

Remarque de l'auteur : les incitations sont reliés aux apports quantitatifs (rendements). Il n'est jamais question, dans aucune de nos enquêtes, de paiement différencié en fonction du taux de sucre (comme en France par ex.)

NB : cette année a vendu le raisin qu'il avait en possession propre à 3000 lei / kg ; n'a pas souhaité demander plus, au regard de la marge de négociation qu'il avait obtenu sur les rendements

Données comptables :

	Prévisions sur devis	Réalisé
Coût de production / ha 2000	1386 euros / ha	1200 euros / ha

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

Exemple d'une structure pro-active : efforts de diversification des débouchés, innovations contractuelles en vue d'une incitation vers davantage de production, aux bénéfices des 2 parties, prise en compte du jeu de l'inflation, etc.

ENQUETE N°6

SA V com. Mihai Viteazu

Commentaires par rapport à la qualité de l'entretien : Bon entretien. A souhaité qu'une partie de l'enquête reste confidentielle (non reproduite ici).

Personnes interrogées : Mme Z., comptable-chef, Monsieur R, Président.

Le : mercredi 20 septembre, Ing. STANESCU, Ing. PATA, VERU (CLCA).

Historique et fonctionnement actuel :

Ex- association inter-coopératiste, spécialisée en viticulture.

Transformée en SC selon la loi 18/91, en juillet 1992. En 1993, la SC est devenue une SA, car la terre est en fait aux ex-propriétaires.

Fonctionnement : Assemblée générale annuelle où choix d'un CA de 11 membres, qui élit un directeur, un comptable chef, 3 censeurs (2 dans le cas de la SA Via, du fait de sa petitesse).

Facteurs de production

- 414 ha (Sauvignon : 93 ha, Merlot : 168 ha, Cabernet : 133 ha). Vignes seulement.

- Propriétaires : 658 (peu !!! / SAC Cogecalac).

NB : l'ensemble des propriétaires détient ses titres de propriété. Mais pas de retrait de l'association d'aucun producteur.

- Ressources humaines : 40 personnes permanentes ; 300 en saison de travaux (saisonniers).

- Dotation technique : 16 tracteurs, dont 11 achetés au début de l'année

Relations propriétaires / SA :

Dans la discussion, il apparaît que ni le directeur, ni la comptable-chef, n'avaient d'idées précises quant au statut des propriétaires (actionnaires rémunérés avec des dividendes ou propriétaires recevant un fermage ? Peut-être : statut hybride : la terre n'entre pas dans le capital social, et pourtant les propriétaires forment une AG et participent à la vie de l'entreprise...). NB : les plantations viticoles entrent dans le capital social. Cep. Les plantations n'ont jamais fait l'objet d'évaluation...

Calcul du montant de la rémunération : une partie du profit (CA – coûts de production, - salaires (10% ?) (= comme un dividende !!)

Preuve que la rémunération est effectuée de cette manière

NB : il n'existe aucun contrat de fermage écrit.

1999	500 kg de raisins / ha. En équivalent vin ou équivalent argent.
2000	? dépendra du profit

Mode de rétribution des propriétaires :

- pas en raisins :

car problème logistique :

- gérer les désirata de chacun / couleur du raisin et le cépage ;

- moment de pointe de la récolte (Pb de temps) : payer plus de 800 propriétaires alors que le raisin doit être rapidement vinifié ;

+ problème de fixer la quantité à distribuer, vu que le profit n'a pas pu être encore calculé (pas d'anticipation du profit...)

- en argent (équivalent = 2,450 Ms lei cette année !!!) ;

- en vin ; Vinia ne prélève pas de taxes de prestation de service

Relations avec l'aval :

1997	Contrat de Vinzare / cumparare
1998	?
1999 et 2000 + 2001	Contrat avec participation

Contrat négocié pour une période de 3 ans. En 1999, Vinia est venu à une AG (200 pers. Environ) et a présenté le contrat, ligne par ligne. Les membres de l'AG ont proposé des modifications qui ont été intégrées dans le contrat. Le CA a choisi de procéder ainsi car le contrat recouvrait plusieurs années (d'habitude, le président est réélu chaque année ; à cette occasion, il a été convenu qu'aucun changement n'aura lieu durant cette période de 3 ans) ; c'était une question de légitimité.

Vinia finance tous les travaux (MO, salaires, substances...) ; Cette année : 6,5 milliards de lei

NB : la SA ne fait pas de devis pour les travaux.

CA estimé cette année : 9 milliards d'où un profit estimé de 2,5 milliards.

Le profit est partagé : 15% à la faveur de la SA V. Dans notre cas concret : 15% de (2,5 milliards – impôt sur le profit)

Vente du raisin : totalité de la production (ainsi fixé dans le contrat ?)

Prix non fixé dans le contrat. Se négocie à la récolte, d'où le problème pour la SA, qui se trouve avec la récolte sur les bras et un seul acheteur...

1999 : prix négocié a été de 2450 lei / kg (alors que le prix du jour était de 2600 / 2700 lei / kg) pour un coût de production estimé à 1800 lei/kg (rendement de 6500 kg / ha, production totale de 2500 t).

Vinia, en général propose un prix supérieur au prix de production (+ 15%, profit min.)

Cep. La négociation se porte sur un prix unique pour toute la production ; il n'y a pas de prix selon une grille du sucre, comme le déplore la comptable-chef.

NB : cep. Vinia ne prend pas les raisins ayant une quantité de sucre < 150 g.

En cours de l'année : Vinia effectue des contrôles (Etat des plantations...)

Commentaires de l'auteur : ce mode de rémunération n'incite nullement la SA à faire de la qualité et à laisser les raisins accumuler du sucre... viable à long terme ?

CONCLUSIONS : VIABILITE de l'entreprise

L'entreprise est dans une meilleur situation que s'il devait livrer le raisin au Vinalcool local. Cependant, l'exclusivité du partenariat commercial pose des questions de développement à moyen-terme.

Le Top 4 de l'industrie de la bière en Roumanie en 2001-2002

Nom des entreprises Origine du capital (IDE)	Part du marché (2001-2002)	Marques (année de lancement)	Unités de production (avec % des actions détenues)	Position Internationale
BBAG – filiale Brau Union – Autriche	33-35% → V : - 0,5% pM : -1,2%	<u>Superpremium</u> : Gösser (2002) <u>Premium</u> : Kaiser <u>Moyen de gamme</u> : Golden Brau Silva, Ciuc (premium, Black), Gambrinus, Schlossgold, Harghita, Hațegana, Arbema <u>Bas de gamme</u> Bucegi (2002)	Capacité totale de production = 4,3 Mhl 1. Arbema Arad (51%), 1996 2. Bere Craiova (50%), 1997 3. Malbera Constanța (58%), 1997, K:0,2 K 1+2+3 = 1,4 4. Silva Reghin (98%), 1998, K:0,4 5. Bera Miercurea Ciuc (98%), sept 2000, K:1,5 6. Grivița București (92%), 2000–K:0,8? 7. Haber Hațeg (76%), 2000, K 6+7 =1	Env. 13 Mhl N°1 en Europe centrale N°1 en Hongrie du point de vue du profit (26% du marché) 7% en Pologne 56% en Autriche
South African Breweries (SAB) – Afrique du Sud	14% ↗ V : + 6,7% au 1 ^{er} semestre 2002 pM : + 0,4%	Ursus (Pils, Premium, Black), Pilsner Urquell, Keller Lager, Timișoreana (Lux, Clasic, Club XXI, Black Caprice, Diet Beer)	1. Vulturul (70%), 1995, fermée en 2002, K:0,5 2. Pitber Pitești (81%), 1996, fermée en 2002, K:0,3 3. Ursus, Cluj, 1996, K : 1 4. Timișoreana, 2001, K:0,7	N°5 mondial
Interbrew – Belgique	12-13% ↘ V : -6,2% pM : -1,3%	<u>Premium</u> : Leffe, Hoegaarden, Stella Artois Hopfen König, Caraiman, Efes (Dark, Extra, Pils), Aramia (2002) <u>Bas de gamme</u> Bergenbier, Noroc	1. Blaj (Bianca Interbrew Bergenbier), 1994, K:0,18 à 0,6 2. Baia Mare (Proberco), 1995, K:? 3. 1999– Ploiești (avec Romanian Efes Brewery) Bucarest, K:0,8	82 Mhl N°3 ou 4 mondial 120 pays

TUBORG Filale URBB (United Romanian Breweries Bereprod) – Danemark	5-6% ↗↗ (+19,3%) pM : +0,7	3 marques seulement : <u>Superpremium</u> : Carlsberg (2001), <u>Premium</u> : Tuborg, Skol.	Green field Bucarest, 1998-1999, K:0,5	
--	---	--	--	--

Sources : données extraites de Adevărul Economic N°37, 2002

Légende :

K: capacité en milliers d'hl (Mhl),

pM : évolution des parts de marché

V: évolution du volume

↘ → ↗ : part de marché en baisse, en stagnation ou en hausse

ANNEXE IX.2

Relevé des prix, dans trois types de magasins différents, Bucarest, octobre 2001

Entreprise	Origine géographique	Marque	Cépage(s)	Prix (en \$)		
				1	2	3
Bachus Focsani			Merlot			1,6-1,8
Carl Reh Winery		River Route	Sauvignon Blanc(2000)	2,4		
Carl Reh Winery		River Route	Cabernet Sauvignon(2000)	2,4		
Carl Reh Winery		Val Duna - Blanc de Roumanie	Coupage blanc (2000)	1,3		
Carl Reh Winery		Val Duna - Noir de Roumanie	Coupage noir (2000)	1,3		
Carl Reh Winery		La Cetate	Merlot(1999)	3,9		
Carl Reh Winery		La Cetate	Pinot Noir(1999)	3,9		
Casa de Vinuri Pietroasele	Pietroasa		Divers cépages			1,3-1,6
Dinescu		Vinul lui Dinescu				5,9
Fruvimed Medgidia	Murfatlar	Maestro				1,2
Hallewood	Dealul Mare	Private Reserve	Cabernet Sauvignon(1998)	1,7		
Hallewood	Dealul Mare	Special Reserve	Feteasca Neagra (1998)	1,7		
Recatim	Recas	Swaben Wein				1,3-1,5
Rovit	Valea Calugareasca	Valea Calugareasca	Merlot	1,4		
SC Cotnari SA	Cotnari	Cotnari	Grasa de Cotnari(1999)	1,1		
SC Cotnari SA	Cotnari	Blanc Cotnari	coupage (1999)	1,5		
SC Cotnari SA	Cotnari		Feteasca alba (1999)	1,2		
SC Cotnari SA	Cotnari		Francusa (1999)	1,2		
SC Cotnari SA	Cotnari		Tamaioasa Romaneasca (1999)	1,6		
SC Cotnari SA	Cotnari		Château Cotnari			1,3-1,6

SC Cotnari SA	Cotnari		Vins de vinot�h�que			3,9-4,2
SC Jidvei SRL	Tarnave	Premiat alb	Sauvignon Blanc(1999)	1,7		1,6-1,9
SC Jidvei SRL	Tarnave		Riesling(1999)	1,1		
SC Jidvei SRL	Tarnave	Jidvei	Muscat(1998)	1,7		
SC Tohani (groupe Edelweiss)	Dealu Mare	Medaliat		1,0		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Riesling(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Pinot Grigio(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Sauvignon Blanc(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Muscat(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Merlot(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Sec	Cabernet Sauvignon(1999)	1,7		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Murvin	Chardonay (1997)	1,1		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Murvin	Muscat Ottonel (1997)	1,1		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Murvin	Cabernet Sauvignon(1997)	1,2		
SC Vie Vin Murfatlar	Murfatlar	Prestige, Murvin				1,3-1,6
SC Vinarte SRL	Samburesti	Castel Bolovanu	Cabernet Sauvignon(1999)	2,9		
SC Vinarte SRL	Terase Danubiene	Sienna	Merlot(1999)	3,0		3,2
SC Vinarte SRL	Terase Danubiene	Riesling Italice	Riesling(1999)	1,3		
SC Vinarte SRL	Zoresti	Red Paradox -Vila Zorilor	Merlot(1998)	2,3		
SC Vinarte SRL	Zoresti	Vila Zorilor	Feteasca Neagra(2000)	2,6		
SC Vinarte SRL	Zoresti	Vila Zorilor	Merlot(1999)	1,2		
SC Vinarte SRL	Zoresti	Prince Matei - Vila Zorilor	Merlot(1999)	6,5		
SC Vinarte SRL		Asolato		1,5		
SC Vincon Vrancea SA	Pietroase	Estate Cellars	Tamaioasa Romaneasca (1997)	1,1		
SC Vincon Vrancea SA	Pietroase	Proles Pontica	Busuioaca de Bohotin (1998)	0,9		

SC Vincon Vrancea SA			Tamaioasa Romaneasca (1998)	0,8		
SERVE		Vinul Cavalerului	Merlot(2000)	2,0	1,9	
SERVE		Vinul Cavalerului (Millenium)	Merlot, Cabernet, F. Neagra 99	3,6		
SERVE		Vinul Cavalerului	Pinot Noir(1999)	1,9		
Valea Calugareasca Winery	Dealul Mare		Merlot		1,3	
Videlmark Uralati	Dealul Mare	Castel Negru	Merlot(1999)	1,7	1,7	
Vinia Iasi	Cotnari	Mozaic	Feteasca alba (1999)	1,6		
Vinia Iasi	Cotnari	Vinia	Tamaioasa Romaneasca (1999)	1,3		
Vinia Iasi	Cotnari	Vinia	Grasa de Cotnari	1,1		
Vinia Iasi	Murfatlar et Cotnari					1-1,6
Vinterra		Black Peak	Sauvignon Blanc (2000)	2,0		
Vintners	Recas	Castle Rock				1,3-1,5

Source : Elaboration propre

1. Hypermarché ; 2. Supermarché ; 3. Magasin de détail

Nomenclatures de codification et de désignation des marchandises

Afin de réaliser notre étude du commerce extérieur roumain, nous avons recouru à la nomenclature issue du **système harmonisé**, qui relève d'une convention internationale.

Sur la base de cette nomenclature, l'Union européenne a défini **la nomenclature combinée** qui remplit à la fois les exigences du tarif douanier commun et des statistiques extérieures de la Communauté³⁰¹.

La ligne 22.04 qui est l'objet de notre analyse, relève à la fois de ces deux nomenclatures.

Composition du chapitre 22

Chapitre 22 : Boissons, liquides alcooliques et vinaigres	
22.01	Eaux, y-compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées; glace et neige
22.02	Eaux, y-compris les eaux minérales et gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et d'autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes de la position 20.09
22.03	Bières de malt
22.04	Vins de raisins frais, y-compris les vins enrichis en alcool; moûts de raisins, autres que ceux de la position n°20.09
22.05	Vermouths et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques
22.06	Autres boissons fermentées (cidre, poiré, hydromel, par exemple); mélange de boissons fermentées et mélanges de boissons fermentées et de boissons non alcooliques, non dénommés ni compris ailleurs
22.07	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de 80% vol ou plus; alcool éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres
22.08	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80% vol; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses
22.09	Vinaigres comestibles et succédanés de vinaigre comestibles obtenus à partir d'acide acétique

³⁰¹ Cf. les règlements de la Commission n°2658/87, n°3009/1995 (du 22/12/95) et la décision 369/1987

Détail de la ligne 22.04

Position	1	2	3	4	5	6	7	INTITULE	- COMMENTAIRES personnels ³⁰²
22.04 10	X							Vins mousseux ...	<i>Suppression due à l'anhydride carbonique > 3 bars à 20°C</i>
		X						... ayant un titre alcoométrique volumique acquis égal ou supérieur à 8,5%vol.	
22.04 1011			X					Champagne	
22.04 1019			X					Autres	<i>Vins mousseux ayant plus de 8,5% vol d'alcool, autres que le champagne</i>
		X						... Autres	
22.04 1091			X					Asti-spumante	
22.04 1099			X					Autres	
22.04 21 et 29.04 29	X							Autres vins, moûts de raisins dont la fermentation a été empêchée ou arrêtée par addition d'alcool...	<i>Moût de raisins frais muté à l'alcool (12-14%vol) Vin viné (18-24%vol et autres critères.) Vin de liqueur (17,5-22%vol et autres critères) Vins fortifiés (12-15%vol et autres critères) Etc.</i>
22.04.21		X						...en récipient d'une contenance n'excédant pas 2 l	<i>Approx. Vins embouteillés</i>
22.04 2110			X					Vins, autres que ceux de la position 22.04.10, présentés dans des bouteilles fermées par un bouchon "champignon" maintenu à l'aide d'attaches ou de liens; vins autrement présentés ayant, à la température de 20°C, une suppression due à l'anhydride carbonique en solution, une pression comprise entre 1 et 3 bar	<i>Vins pétillants (suppression due à l'anhydride carbonique à 20°C comprise entre 1 et 2,5 bars, %vol d'alcool compris entre 7 et 8), Vins pétillants gazéifiés Vins mousseux gazéifiés ?</i>
			X					Autres ...	<i>Autres vins tranquilles embouteillés</i>
				X				... ayant un titre alcoométrique volumique acquis n'excédent pas 13% vol.	
					X			Vins de qualité produits des régions déterminées (V.Q.P.R.D.)	

³⁰² ces définitions ont été développées à partir des règlements européens, en particulier le Règlement 1493/1999, Annexe I.

					X	Vins blancs	<i>vins blancs calmes VQPRD embouteillés à 13% max</i>
22.04 2111					X	Alsace	
...						...	
22.04 2138					X	Autres	<i>= vins blancs VQPRD, issus d'autres régions que celles listées ci-dessus.</i>
					X	Autres	<i>Autres vins que blancs (rouges, rosés, etc.), vins calmes embouteillés VQPRD, à 13% alcool max., que les vins blancs : vins rouges, rosés, etc.</i>
22.04 2142					X	Bordeaux	
...					X	...	
22.04 2146					X	Côtes-du-Rhône	
...					X	...	
22.04 2178					X	Autres	<i>Autres vins que blancs (rouges, rosés, etc.), tranquilles embouteillés VQPRD, à 13% alcool max., provenant d'Autres régions que celles citées ci-dessus</i>
				X		Autres	<i>Autres vins que les VQPRD, tranquilles embouteillés à 13% max d'alcool.</i>
22.04 2179					X	Vins blancs	<i>Vins blancs tranquilles non VQPRD, embouteillés, à 13% d'alcool max.</i>
22.04 2180					X	Autres	<i>Vins autres que les blancs (rouges, rosés, etc.), calmes embouteillés, non VQPRD, 13% alcool</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 13% vol et 15% vol. d'alcool	
				X		V.Q.P.R.D.	<i>Vins calmes embouteillés VQPRD ayant entre 13% et 15% vol d'alcool.</i>
22.04 2181					X	Vins blancs	<i>Vins blancs calmes embouteillés VQPRD ayant entre 13% et 15% vol d'alcool.</i>
22.04 2182					X	Autres	<i>Vins autres que blancs (rouges, rosés, etc.), calmes embouteillés, VQPRD, ayant entre 13% et 15% vol d'alcool.</i>

				X		Autres	<i>Vins autres que VQPRD, calmes embouteillés ayant entre 13% et 15% vol d'alcool.</i>
22.04 2183					X	Vins blancs	<i>Vins blancs autres que VQPRD, calmes embouteillés ayant entre 13% et 15% vol d'alcool</i>
22.04 2184					X	Autres	<i>Vins non blancs autres que VQPRD, calmes embouteillés ayant entre 13% et 15% vol d'alcool</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 15% vol et 18%vol	
22.04 2187				X		Vin de Marsala	
22.04 2189				X		Vin de Porto	
22.04 2191				X		Vin de Madère et moscatel de Setubal	
22.04 2194					X	Autres	<i>Autres régions que celles citées précédemment</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 18 et 22% vol.	
22.04 2195						Vin de Porto	
22.04 2198						Autres	
22.04 2199			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis supérieur à 22%	
22.04 29	X					... Autres	<i>Vins en récipient de plus de 2 l = approx. en vrac</i>
22.04 2910		X				Vins, autres que ceux de la position 22.04.10, présentés dans des bouteilles fermées par un bouchon "champignon" maintenu à l'aide d'attaches ou de liens; vins autrement présentés présentant, à la température de 20°C, une surpression due à l'anhydride carbonique en solution, une pression comprise entre 1 et 3 bar	
		X				Autres...	<i>Autres que la catégorie précédente : vins tranquilles en vrac</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis n'excédant pas 13% vol	
				X		V.Q.P.R.D.	
					X	Vins blancs	<i>vins blancs calmes VQPRD en vrac ou en bouteille de plus de 2 l, à 13% max</i>

22.04 2912						X	Bordeaux	
22.04 2913						X	Bourgogne	
22.04 2917						X	Val de Loire	
22.04 2918						X	Autres	<i>Autres vins VQPRD provenant d'une région autre que les régions précédemment citées</i>
					X		Autres (vins rouges et rosés, calmes, VQPRD en vrac à 13% alcool)	<i>Autres vins que blancs (= vins rosés, rouges, etc), VQPRD, en vrac, 13% d'alcool max.</i>
22.04 2942						X	Bordeaux	
						X	...	
22.04 2958						X	Autres	<i>Vins non blancs, VQPRD, 13% alcool max, issus d'une région autre que celles citées précédemment</i>
					X		Autres que VQPRD	<i>Vins autres que VQPRD, vins calmes en vrac, 13% d'alcool max.</i>
					X		Vins blancs	<i>Vins blancs autres que VQPRD, vins calmes en vrac, 13% d'alcool max.</i>
22.04 2962						X	Sicile	.
22.04 2964						X	Veneto	
22.04 2965						X	Autres	<i>Vins blancs autres que VQPRD, vins calmes en vrac, 13% d'alcool max, issus d'une autre région que celles déjà listées ci-dessus</i>
					X		Autres	<i>Autres vins que blancs (vins rouges, rosés, etc.), non VQPRD, en vrac 13% max)</i>
22.04 2971						X	Pouilles	
22.04 2972						X	Sicile	
22.04 2975						X	Autres	<i>Autres vins que blancs (rouges, rosés, etc.), non VQPRD, en vrac 13% max, provenant d'une région non déjà listée ci-dessus.</i>
				X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 13% vol et 15% vol. d'alcool	
					X		V.Q.P.R.D.	
22.04 2981					X	X	Vins blancs	<i>vins calmes VQPRD en vrac ayant entre 13-15% alcool</i>

22.04 2982					X	Autres	<i>Autres vins que blancs (vins rouges, rosés, etc.), VQPRD, 13-15% alcool</i>
				X		Autres	<i>Autres vins que VQPRD, 13-15% alcool en vrac</i>
22.04 2983					X	Vins blancs	<i>Vins blancs, non VQPRD, 13-15% alcool en vrac</i>
22.04 2984					X	Autres	<i>Autres vins que blancs (vins rouges, rosés, etc), 13-15% alcool en vrac, non VQPRD</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 15% vol et 18%vol	
22.04 2987				X		Vin de Marsala	
...				X		...	
22.04 2991				X		Vin de Madère et moscatel de Setubal	
22.04 2992				X		Vin de Xérès	
22.04 2993				X		Vin de Tokay (Aszu et Szamorodni)	
22.04 2994				X		Autres	<i>Vins calmes ayant 15-18% alcool provenant d'une région autre que celles déjà citées</i>
			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis compris entre 18 et 22% d'alcool	
22.04 2995				X		Vin de Porto	
...				X		...	
22.04 2998				X		Autres	<i>Vins calmes ayant 18-22% alcool provenant d'une région autre que celles déjà citées</i>
22.04 2199			X			... ayant un titre alcoométrique volumique acquis supérieur à 22%	
22.04.30	X					Autres moûts de raisins	
22.04 3010		X				Moûts partiellement fermentés autrement qu'à l'alcool	<i>Moûts partiellement fermentés : produit issu de la fermentation d'un moût de raisins et ayant un titre alcoométrique volumique acquis supérieur à 1 %vol et inférieur aux 3/5^{ème} de son titre alcoométrique volumique total.</i>
		X				Autres	
			X			... ayant une masse volumique inférieure à 1,33	

							g/cm ³ à 20°C et ayant un titre alcoométrique volumique acquis de 1%vol ou moins	
22.04 3092			X				concentrés	<i>Moût de raisin concentré : réfractomètre II 50,9% à 20%</i>
22.04 3094			X				Autres	
		X					Autres	<i>masse volumique > 1,33g</i>
22.04 3096			X				concentrés	<i>Moût de raisin concentré : réfractomètre II 50,9% à 20%</i>
22.04 3098			X				Autres	

La crise financière russe et son impact sur les pays de la CEI

Evolution des indicateurs macro-économique de la Russie

<i>En % de l'année précédente</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Produit Intérieur brut	95,9	96,6	100,9	95,1	105,4	109,0	105,0	104,3
Production industrielle	97	96	102	95	111	112	105	104
Production agricole	92	95	102	87	104	108	108	102
Export vers les pays de la CEI	103	109	105	82	78	129	105	107
Export vers les autres pays	129	109	99	84	108	144	96	106
Import en provenance des pays de la CEI	133	106	98	79	74	139	97	91
Import en provenance des autres pays	117	95	123	83	68	102	138	117

Source : services statistiques de la Communauté des Etats indépendants (<http://www.cistat.com>)

Commentaires relatifs aux effets de la crise russe

La crise russe se manifeste essentiellement en 1998, via la baisse du PIB et des productions agricole et industrielle.

Les importations ont diminué, suite à la dépréciation de la monnaie nationale.

Les exportations vers la CEI ont diminué en 1998 et en 1999, l'ensemble de ces pays ayant été affectés par la crise.

Les exportations vers les autres pays ont par contre augmenté en 1999 du fait d'un taux de change plus favorable

Evolution des indicateurs macro-économique de la Moldavie

<i>En % de l'année précédente</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Produit Intérieur brut	98,6	94,1	101,6	93,5	96,6	102,1	106,1	107,2
Production industrielle	96	94	100,0	85	88	108	114	111
Production agricole	103	87	112	88	92	97	106	103
Export vers les pays de la CEI	115	116	112	71	59	109	126	104
Export vers les autres pays	174	90	106	76	103	93	114	137
Import en provenance des pays de la CEI	120	115	93	73	55	107	131	121
Import en provenance des autres pays	148	154	135	103	59	150	108	115

Source : services statistiques de la Communauté des Etats indépendants (<http://www.cistat.com>)

Commentaires relatifs aux effets de la crise russe

L'impact de la crise russe se manifeste sur les années 1998 et 1999, par une forte inflation, ayant donné à une dépréciation de la monnaie nationale (le leu). A noter également la suspension des crédits de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire Internationale.

Les importations ont nettement diminué, suite à la dépréciation de la monnaie nationale.

Les exportations vers la CEI ont également diminué, l'ensemble de ces pays étant touché par la crise russe.

Les exportations vers les autres pays ont par contre augmenté en 1999 du fait d'un taux de change plus favorable

Dès 2000, on constate la reprise de l'ensemble des indicateurs macro-économiques.

Evolution des indicateurs macro-économique de l'Ukraine

<i>En % de l'année précédente</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Produit Intérieur brut	87,8	90	97	98,1	99,8	105,9	109,1	104,1
Production industrielle	88	95	99,7	99	104	112	114	107,0
Production agricole	96	91	98	90	93	110	110	102
Export vers les pays de la CEI	124	106	75	75	77	138	104	94
Export vers les autres pays	133	113	124	98	99	121	115	117
Import en provenance des pays de la CEI	128	112	88	80	85	119	110	102
Import en provenance des autres pays	189	117	113	94	75	116	117	115

Source : services statistiques de la Communauté des Etats indépendants (<http://www.cistat.com>)

Commentaires relatifs aux effets de la crise russe

L'impact de la crise russe se manifeste en 1998 et 1999.

Les importations ont nettement diminué, suite à la dépréciation de la monnaie nationale.

Les exportations ont également diminué, mais davantage celles à destination des pays de la CEI que les autres pays.

Dès 2000, on constate la reprise de l'ensemble des indicateurs macro-économiques.

Principales caractéristiques des entreprises identifiées en restructuration, années 2000-2001

	Année de naissance de l'entreprise (année de présence en Roumanie de l'investisseur)	Modalités de la gouvernance Origine de l'IDE	Production vinicole moyenne des années 2000 (hl)	Débouchés % des exportations	Modalités d'approvisionnement en raisins* (ha)	NP**	Investissements, 1990-2001 (millions d'euros)
Carl Rey Winery	1994	Externe, allemand (Reh-Kendermann)	25 000	98%	P (17), C-M (3 000 t) T : est. 500 ha	17	2,5
Cotnari	1996	Interne, roumain	60 000	10%	L-IAS(526), L(790) T : 1316 ha (x°1120)	54	0
Cramele Prahova	1999 (avant 1990)	Externe, anglais (Halewood international)	60 000	75%	P (30), M, C T (est.) : > 2000 ha	8	7
Domeniile franco-romane	1995	Externe, franco-belge (Moillard et De Grotte)	8 000	85%	P (14), C, M T : env. 250 ha	12	0,5
Jidvei	1999	Externe, roumain (famille Neculescu)	60 000	53%	L-IAS (831), L (246), C (425) T : 1502 ha	50	0,7
Murfatlar	2000	Externe, roumain (EuroGroupe)	120 000	68% (?)	L-IAS (1 029), L (1 070) T : 2 100 ha (x°2 075)	478	0
Veritas Panciu	2000	Interne, roumain	105 000	36%	L-IAS (850), 650 ha en redistribution	96	3,0

					T : 1 500 ha (+ 1 000 ha de terres)		
Serve SA	1994 (1991)	Externe, IDE français (Guy Tyrel de Poix)	10 000	62%	P (14), C (200), L (50) T : 264 ha	12	2
Tohani	2001	Externe, roumain (Edelweiss)	60 000	33%	L-IAS (987), L(318) (+ 2 045 ha terres) T : 1 305 – 3 350	217	0
Vinarte	1998	Externe, italien (Fabio Albiseti)	14 000	87%	L-IAS (380), C (50) T : 420 ha	24	10
Vinia	1996	Interne, roumain	250 000 hl	37%	P (510), C(6 400) T : 6 930	160	3,0
Vinterra	1998	Externe, hollandais (Geodev)	7 500	100%	P (210), L (60), M-C (500 t) T : env. 370 ha	90	n.d.
(Transilvanian) Vintners	1998	Externe, anglais (Philip Cox)	33000	53%	L-IAS (632)	10	1,3
Vinvico	1998	Externe, danois (Ann et Gorm Lokdam)	100 000	80%	C (825), M T : est. 3 000 ha	0	n.d.

Source : enquêtes de l'auteur

* Légende :

P : terres viticoles en propriété (ha)

L : terres viticoles en location (ha)

L-IAS : terres viticoles en concession à des IAS, en baux de 49 ans (ha)

C : production viticole sous contrat (ha, les tonnages sont rapportés en hectares, en prenant pour rendement la moyenne nationale)

M : production viticole acquise par le marché (ha, les tonnages sont rapportés en hectares, en prenant pour rendement la moyenne nationale)

x : production (en tonnes)

T total des terres permettant de couvrir les besoins en raisins

** Nouvelles plantations (NP) : désignent tant les plantations de terres vierges de vignes que les terres en restructuration et reconversion où des vignes sont plantées en lieu et place d'autres vignes, plus âgées ou moins adaptées aux conditions actuelles.

La restructuration comportementale postsocialiste et la bipolarité des trajectoires viticoles roumaines.

Résumé

La chute du mur de Berlin, fin 1989, marque l'ouverture au capitalisme et à l'économie de marché pour de nombreux pays d'Europe centrale et orientale. A l'enthousiasme succède la remise en cause de l'approche néoclassique des réformes. Le bilan de la privatisation est beaucoup moins satisfaisant que prévu ; les entreprises privatisées à l'Est ne se comportent pas comme des entreprises privées.

Notre thèse s'intéresse aux comportements des acteurs économiques et plus particulièrement aux **modalités et aux déterminants du changement comportemental**, en vue de leur adaptation à une économie dite de marché, avec pour cas d'étude, les unités viticoles roumaines. Nous proposons un **modèle de la restructuration comportementale postsocialiste**, qui intègre : (1) l'approche en termes de "restructuration comportementale", qui permet de dépasser la variable "propriété privée" comme seul déterminant des transformations microéconomiques ; (2) la théorie évolutionniste qui appréhende les comportements selon une approche dynamique ; (3) la grille "structures-comportements-performances" qui propose une classification des déterminants comportementaux et de leurs interrelations et (4) les facteurs hérités du passé.

Le modèle qualitatif résultant met en évidence une grande variété de trajectoires coexistantes, y compris celles des minifundia orientées vers l'autoconsommation, souvent négligées par les études sectorielles bien qu'occupant 70 % des surfaces viticoles. Notre modèle offre une explication de l'expansion post-1990 des hybrides, comme conséquence du développement de la trajectoire des minifundistes. Sa coexistence avec la trajectoire "minifundia *Vitis vinifera*" est déterminée par les facteurs hérités du passé. Conformément à la littérature, les modalités de gouvernance et le capital sont confirmés comme des déterminants discriminants de la nature des trajectoires des unités commerciales, avec un accent mis sur l'origine du capital.

Outre l'intérêt du modèle pour une lecture des changements comportementaux en économie postsocialiste, mais aussi plus généralement en contexte de transformation systémique, notre travail invite à la prise en compte des logiques d'autoconsommation, aux côtés des logiques commerciales, lors de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques sectorielles.

Mots clés : restructuration, comportements, bipolarité des structures, Roumanie, vin, trajectoires, exploitations, entreprises, minifundia, théorie évolutionniste

JEL : D01, P2, Q12, Q18, D22

Post socialist behavioural restructuring and bipolarity pathways of wine units in Romania

Summary

The 1989 Berlin Wall fall opened the way to capitalism and market economy to many countries from East and Central Europe. The enthusiasm is followed by the questioning of the neoclassical approach to reform. The results of privatization are indeed much less satisfactory than expected; privatized enterprises in the East do not behave like private enterprises.

Our thesis focuses on the economic agents' behaviour, and more especially on the ways and determinants of their behavioural change, to adapt to a so-called market economy, with the case study of the Romanian wine units.

We propose a **model of post-socialist behavioural restructuring**, which includes:

(1) an approach in terms of "behavioural restructuring," which goes beyond the "private property" as sole determinant of microeconomic transformations ; (2) the evolutionary theory that sees the behaviour as a dynamics ; (3) the "structure-conduct-performance" framework which proposes a classification of behavioural determinants and their interrelations ; (4) factors inherited from the past.

The resulting qualitative model shows a variety of coexisting pathways, including those of self consumption oriented minifundia, often ignored by sector studies although they deal with 70% of the vineyard area.

Our model provides an explanation of the post-1990 expansion of hybrids, as a result of development of the minifundia trajectory. Its coexistence with the "minifundia *Vitis vinifera*" path is determined by factors inherited from the past.

According to literature, the governance structures and capital are confirmed as sound determinants of the commercial units' trajectories, with an emphasis on the origin of capital.

Besides the interest of the model for an understanding of behavioral changes in post-socialist economy, but also more generally in the context of systemic transformations, our work calls for taking into account the subsistence units, along with commercial ones in the formulation and implementation of sector policies.

Key words: restructuring, behaviour, structures bipolarity, Romania, wine, pathways farms, enterprises, minifundia, evolutionist theory