AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

D'un système économique à un autre : la situation du secteur agro-alimentaire en Tchécoslovaquie

A. POULIQUEN

Cahiers d'économie et sociologie rurales, n° 21, 1991

Pour analyser la transition à l'économie de marché du secteur agro-alimentaire en Tchécoslovaquie, il faut commencer par rappeler les grands traits [1] des transformations en cours dans ce pays, déterminantes pour l'agriculture et les industries agro-alimentaires.

Nous examinerons ensuite les séquelles de l'« héritage » communiste, les mesures de libération des marchés prises depuis 1990 et la difficile – et cruciale – réforme des structures et des rapports de propriété, qui est aujourd'hui à peine ébauchée.

UN PASSAGE AU MARCHÉ RÉUSSI, MAIS ENCORE INCOMPLET

SUCCÈS PROVISOIRE DE LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS

En 1991, à l'instar de la Pologne et de la Hongrie, la Tchécoslovaquie franchit une étape décisive en prenant une série de mesures pour transformer le système de régulation de l'économie. L'Etat a abandonné sa gestion directe des entreprises, réduit considérablement les subventions et libéré les prix, sans pour autant se désengager totalement au niveau des entreprises (nomination des directeurs, aides pour éviter la mise en liquidation dans de nombreux cas) pas plus qu'à celui des marchés (en particulier surveillance des hausses de prix, blocage des salaires, etc.).

Ces réformes ont été acquises sans inflation exagérée ni récession catastrophique. En 1990, les prix de détail ont augmenté de 10 % et, de décembre 1990 à août 1991, de 49,1 %. Cette inflation, évidemment liée à la libéralisation des prix de janvier, se ralentit beaucoup ensuite au cours de l'année 1991. Le produit national brut (PNB) a baissé de 2,5 % en 1990. Durant les neuf premiers mois de 1991, il chute de 13,8 % (production industrielle : – 21,3 %) et l'investissement chute de 30 % en République tchèque .

De tels résultats, moins dramatiques que ceux de la Bulgarie, de la Roumanie ou de l'ex-Union soviétique, ont été acquis grâce à un blocage presque complet des salaires (dont le pouvoir d'achat a baissé de 31,7 % en janvier-février 1991 !), ainsi qu'à des politiques budgétaire et monétaire très rigoureuses, conformément au schéma théorique de J. Kornaï (Kornaï, 1991).

La couronne tchécoslovaque a pu ainsi acquérir un rôle de monnaire véritable, passant le relais de l'Etat au marché dans la distribution et la

[1] Cette partie est développée par ailleurs (Pouliquen, 1991). On trouvera aussi des précisions et données très utilement complémentaires dans le mémoire de Françoise Simon (Simon, 1991), que l'auteur a dirigé, parallèlement à la présente étude.

circulation des biens. Pour permettre sa convertibilité, il a fallu procéder à plusieurs dévaluations[2].

LA DIFFICILE PRIVATISATION DES MOYENS DE PRODUCTION

Cette première étape de la transition vers l'économie de marché reste précaire en l'absence de réformes de structure profondes : privatisation des moyens de production, qui permettrait la constitution d'une classe nouvelle d'entrepreneurs et un marché libre des capitaux.

La « petite privatisation » des PME (principalement petits commerces et restaurants) a commencé à un rythme très lent. Leur restitution aux expropriés (entre 1955 et 1961)[3] concerne pourtant 70 000 entreprises (loi du 2 octobre 1990), auxquelles s'ajoutent 100 000 entreprises d'Etat mises aux enchères (loi du 25 octobre 1990). En mai 1991, 1 350 (Jackson, 1991), ou 2 300 (Blaha, 1991), d'entre elles avaient été vendues ; ce maigre résultat s'explique tant par la faiblesse de l'épargne disponible que par le manque d'enthousisasme des anciennes autorités de tutelle (Blaha, 1991). Mais le mouvement s'est accéléré depuis : en novembre, 10 000 établissements tchèques ont été mis aux enchères.

La loi de « réhabilitation extrajudiciaire » du 21 février 1991 restitue (en nature ou en valeur) à leurs anciens propriétaires la propriété des grandes entreprises d'Etat industrielles, commerciales et financières nationalisées après février 1948 (date de prise du pouvoir par le parti communiste) ; celles-ci ayant été nationalisées pour la plupart avant cette date, son impact est, ici aussi, limité : une faible partie du capital d'Etat est restituable, et la majeure part des restitutions se fait en bons du trésor, obligations ou « coupons » (*cf. infra*). Sur les 300 milliards de couronnes concernés, seulement 40 milliards ont été restitués en nature (Blaha, 1991). La plupart des anciens propriétaires cherchent des placements rentiers, ou liquident leurs avoirs, ce qui ne permet guère l'apparition d'une classe d'entrepreneurs et d'un marché des capitaux.

Au-delà des restitutions, la « grande privatisation » concerne 3 426 grandes entreprises. Elle entrera en vigueur en 1992 et 1993 par tranches successives, prévues dans la loi cadre du 1er novembre 1990. Dans l'attente des décrets d'application, entreprises et ministères travaillent sur des projets de privatisation. Des « fonds de patrimoine d'Etat » seront mis en place pour procéder aux restructurations et gérer les transferts qui prendront des formes diverses (enchères, vente à des acheteurs étrangers,

[2] Janvier 1990 : 1 dollar = 17 couronnes
octobre 1990 : 1 dollar = 24 couronnes
janvier 1991 : 1 dollar = 28 couronnes

[3] C'est la période principale des expropriations des PME ; la loi du 21.02.91 étend la restitution à la période 1948-1955.

actions cédées aux anciens propriétaires ou vendues contre des « coupons »).

Devant la faiblesse de l'épargne privée[4] et le manque de dynamisme des entreprises d'Etat en attente de privatisation, le gouvernement a offert des conditions financières et fiscales attrayantes aux investisseurs étrangers. Dejà présents dans les entreprises mixtes[5], ils ont, depuis cet été, la possibilité d'acheter des actions de sociétés et des entreprises entières[6]. Cependant, les investissements étrangers ne contribuent encore que minoritairement à la privatisation des principaux moyens de production compte tenu des incertitudes qui pèsent sur les conséquences économiques, sociales et politiques de l'opération.

C'est pourquoi le gouvernement a commencé, durant l'hiver 91-92, la vente à la population – à prix symbolique – de coupons transformables en actions sur les entreprises privatisables. Mais il est douteux que ce procédé suffise – même par l'intermédiaire de sociétés de placement – à engendrer rapidement une classe de propriétaires-entrepreneurs agissant sur un vrai marché concurrentiel du capital, de type boursier.

Or, cet objectif est d'autant plus crucial que la concurrence progresse peu sur les marchés des facteurs et des produits. Héritage de l'économie administrée, les relations inter-entreprises restent très concentrées, intégrées et personnalisées. Leur « démonopolisation » par simple fragmentation des entreprises se heurte à des associations mutuelles, formelles ou informelles, de cartellisation des marchés.

UNE STABILITÉ MENACÉE

L'inflation, jusqu'ici contenue, risque de se développer du fait des situations monopolistes qui permettent aux industries de répercuter les augmentations de coûts sur les prix de vente. Pour la contenir, il faut une limitation draconienne de la demande qui risque d'accentuer la récession[7], le chômage[8] et donc le mécontentement social. Le pouvoir d'achat ne cesse de diminuer et de nombreuses sociétés sont virtuellement en faillite[9]. En Slovaquie, où la situation est particulièrement difficile,

[4] Elle est estimée à 10 % du capital à privatiser.

[5] Sur les 24 milliards de couronnes ainsi engagés en mai 1991, 10 milliards (soit quelques 360 millions de dollars) viennent de l'étranger (*Prague Info*, n° 4, 1991).

[6] La vente de 50 entreprises, soit une transaction de 1,5 à 3 milliards de dollars, a été autorisée en juin 1991 (Blaha, 1991).

[7] La production industrielle a baissé de 16,8 % et la production agricole de 10 %, durant le premier semestre 1991 par rapport au premier semestre 1990.

[8] 5,6 % de la population active au chômage en septembre 1991, dont 9,5 % en Slovaquie et 3,8 % en République tchèque.

[9] La liquidation de toutes les entreprises actuellement déficitaires entraînerait la disparition de la moitié de l'économie tchécoslovaque (Janacek, 1991).

le malaise social a provoqué une crise gouvernementale et il alimente des mouvements séparatistes.

Libéralisé et décentralisé, le commerce extérieur s'est sensiblement dégradé en 1990 et, en 1991, l'équilibre reste fragile :

- les importations (en provenance de l'Ouest) augmentent et les exportations totales diminuent sensiblement malgré les dévaluations successives ;
- la dissolution du COMECON et la réunification de l'Allemagne se sont traduites par une baisse de 70 % des ventes de produits manufacturés vers les pays de l'Est ;
- faute d'offrir des produits de qualité (intrinsèque ou apparente), la Tchécoslovaquie n'a pu endiguer une pénétration massive de produits occidentaux qu'en imposant – à son corps défendant – des mesures protectionnistes (10).

Au total, les premiers succès sur la voie de la transition fonctionnelle à une économie de marché ne doivent pas faire illusion sur l'évolution à moyen terme de la Tchécoslovaquie : les marges de manœuvre sont étroites et la réussite dépendra de l'ampleur et des formes des privatisations. Le secteur agro-alimentaire, qui a de tout temps joué un rôle important dans la vie économique, est lui-même très dépendant de ces évolutions.

UNE LABORIEUSE MISE EN PLACE DANS L'AGRO-ALIMENTAIRE

L'HÉRITAGE DE L'ÈRE COMMUNISTE

Cette question a fait l'objet d'une importante littérature (Pouliquen, 1979 ; Wädekin, 1990 ; Walhof, 1990 ; Kabat, 1991). Rappelons-en seulement les points essentiels.

En 1989, l'agriculture occupe environ 11 % de la population active et contribue pour 7,3 % au produit national brut. La culture des terres (6,7 millions d'hectares) se répartit entre 1 660 coopératives (2 592 hectares en moyenne, soit 65 % du total), 172 fermes d'Etat (8 421 hectares en moyenne, soit 30 %) et un secteur privé de petites exploitations (4 % environ) et lopins individuels de coopérateurs (1 %). La contribution du secteur privé à la production agricole globale est de l'ordre de 10 % (elle est particulièrement importante pour les fruits et légumes).

Propriété et salariat d'Etat caractérisaient formellement et réellement les fermes d'Etat. Quant aux coopératives (propriété collective des moyens

(10) Taxes, licences et quotas d'importation.

et autogestion coopérative), leur statut recouvrait en réalité une variante du salariat d'Etat ; la tutelle du parti-Etat se manifestait dans le fonctionnement de leurs rapports sociaux internes (relations hiérarchiques, avances mensuelles garanties selon des normes générales).

Cette variante « coopérative » se distinguait cependant par :

- un peu plus d'autonomie dans la gestion courante ;
- une relation plus forte entre les résultats et les revenus distribués ou investis ;
- l'héritage historique d'une certaine tradition du métier paysan, antérieure à la collectivisation.

Cela peut expliquer en partie que les coûts de production des coopératives soient sensiblement inférieurs à ceux des fermes d'Etat. Celles-ci étaient deux fois plus subventionnées par hectare à la fin des années 80 (800 à 950 couronnes, et 350 à 450 couronnes seulement pour les coopératives) (Kabat, 1991).

Mais cela vient aussi de ce que les fermes d'Etat ont en majorité été créées dans les régions abandonnées en 1945 par les Allemands des Sudètes. Les conditions naturelles y sont plus difficiles ; leur mise en valeur et leur modernisation sont toujours restées difficiles et lentes.

Toutefois les structures mêmes des grandes unités, y compris coopératives, telles qu'elles ont été héritées de l'ère communiste, engendrent des coûts élevés, voire très élevés, en particulier si on évalue chacun des facteurs à son coût réel de production ou de reproduction pour l'économie nationale. Or, c'est cette vérité des prix que rétablit progressivement la transition engagée depuis 1990, en supprimant (ou en réduisant fortement) les subventions, en libérant les prix des intrants et de la consommation des salariés (alimentation, logement, énergie, transports, etc.), et en rétablissant une rente foncière.

Rappelons les causes de ces prix de revient élevés :

- Les rendements physiques par hectare et par animal ne sont guère en cause. Ils sont généralement élevés, surtout au regard des pénuries qualitatives et quantitatives qui affectaient l'approvisionnement en intrants ou des erreurs administratives de localisation des productions. Ils révèlent plutôt une bonne culture technique, bien que déviée dans un sens excessivement productiviste et trop peu écologique. Ainsi, les dégâts pédologiques et hydrologiques sont importants de même que la pollution par les engrais chimiques.
- Malgré l'utilisation élevée d'intrants mécaniques, chimiques et génétiques, la productivité du travail est faible. Comme dans l'ex-RDA, elle est inférieure de moitié à celle d'exploitations familiales similaires en Occident ; cela abaisse aussi la productivité du capital. Ces traits sont nettement plus accusés dans l'élevage bovin et l'horticulture (produits « non socialistes ») qu'en aviculture ou dans les grandes productions végétales.

– C'est essentiellement dû au suremploi dans l'agriculture collectiviste par rapport aux petites unités occidentales, notamment familiales. Comme ailleurs à l'Est, on compte plusieurs centaines de salariés permanents par entreprise, qui ont des salaires garantis et des horaires limités et réguliers. Ce suremploi ne touche pas seulement les travailleurs directs. Il résulte aussi d'un encadrement pléthorique et de la bureaucratie interne[11].

Notons que les salaires agricoles sont alignés sur les salaires industriels depuis dix ans. A l'inverse de la Hongrie, cette charge n'a pas pu être allégée par les revenus, ici faibles, des lopins individuels.

– S'y ajoute le coût d'une politique volontariste, en faveur de l'intensification et de la modernisation agricoles, guidée par l'impératif d'autosuffisance alimentaire (qui a été largement atteint en 1989 pour les produits de la zone tempérée).

Ce type de développement a donné souvent lieu à des erreurs agronomiques et écologiques très coûteuses à long terme: mauvaise utilisation des engrais chimiques, matériels lourds tassant les sols, assolements trop simplifiés et pratiqués à trop grande échelle, etc.

De plus, il a servi à maintenir des productions sur des sites inappropriés. Ainsi les aides accordées aux zones naturelles défavorisées (« taxes négatives ») y ont favorisé l'élevage bovin au détriment des zones moyennes.

Le gonflement des coûts de production a été en partie masqué par les subventions aux intrants et aux biens de consommation de base (donc indirectement aux salaires). Il s'exprime néanmoins à travers la croissance des subventions sous forme de compléments de prix versés aux exploitations agricoles, aux industries alimentaires ou au commerce de détail. Ces « taxes négatives » ont permis de stabiliser les prix alimentaires de détail depuis les années 60 en maintenant une offre abondante en produits « riches » (produits animaux, huile et sucre) et le calme social.

Ainsi la « taxe négative » agricole dans les zones défavorisées est passée de 2,8 milliards de couronnes en 1967-68 à 15 milliards en 1989.

Et surtout elle est passée de 1,3 milliards en 1969 à 34,3 milliards en 1989 dans le commerce de gros et les industries alimentaires.

La transition commence donc avec une très faible compétitivité internationale:

Le taux de subvention (directe et indirecte) de la production agricole tchèque, calculé selon le PSE (*producer subsidy equivalent*), c'est-à-dire par

(11) Bien que ceci résulte aussi de l'ancienne tutelle administrative étroite et qu'une partie de cette bureaucratie interne assume des fonctions techniques gestionnaires et sociales qui, dans les agricultures familiales de l'Ouest, sont assurées par la sphère très développée des institutions para-agricoles et les communes rurales. Il faut donc être prudent dans les comparaisons.

comparaison avec les prix agricoles internationaux sur la base des taux de change effectifs, aurait atteint + 135 % en 1986! Il était alors de + 76 % au Japon, de + 52 % dans la Communauté européenne et de 50 % en Australie (Lukas, 1991).

Cette faible compétitivité agricole se traduisait (début 90) dans des rapports de prix entre les outputs et inputs de l'agriculture, globalement beaucoup plus élevés en Tchécoslovaquie que dans les agricultures occidentales (Wädekin, 1991).

Les subventions agricoles et alimentaires (compléments de prix) entraînaient une rupture dans les relations économiques verticales entre les différents niveaux des filières. Les préférences des consommateurs en terme de prix, qualités et quantités n'étaient perçues par l'agriculture qu'à travers les déformations de la bureaucratie. Inversement les bas prix de détail suscitaient une surconsommation (viande et produits laitiers en particulier) sans rapport avec les coûts réels. Cette surconsommation était également stimulée par la pénurie constante d'autres biens et services (logements, voyages, etc.) et par l'absence d'occasions attractives de placement de l'épargne.

Des circuits d'approvisionnement et d'écoulement figés et cartellisés mettaient à l'abri des risques de mévente et de concurrence les exploitations agricoles et les industries et commerces alimentaires d'Etat.

De plus, le système des prix et des subventions mettait l'industrie alimentaire sous la dépendance de l'Etat et freinait l'innovation.. Comme les priorités d'investissement ont longtemps été défavorables à ce secteur, il a accumulé un grave retard technologique et organisationnel. S'y ajoutent, chez les dirigeants d'entreprises, des comportements d'« offreurs », anachroniques en 90 et 91 où dominent désormais la surproduction et l'économie d'« acheteurs ».

LES PREMIERS PAS DE LA TRANSITION ET LEURS CONSÉQUENCES

Suppression des subventions aux prix

a) Les prix agricoles

L'ensemble des subventions à l'agriculture (directes ou indirectes) qui avait atteint près de 25 milliards de couronnes à la fin des années 80, a été réduit d'environ 30 % en 1990 [12].

[12] Entretiens de l'auteur à Prague en janvier 1990.

En janvier 1991, au moment où on libérait la plupart des prix (*cf. infra*), dont les prix agricoles, on a aboli les anciennes « taxes négatives », suppléments de prix déguisés, versées à l'agriculture.

Le total des subventions agricoles devrait atteindre 23 937 millions de couronnes en 1991. Compte tenu de l'inflation en 1990 et au début de 1991, cela correspond à une réduction en valeur réelle d'au moins 50 % par rapport à 1989.

Ces subventions agricoles sont réparties selon une logique nouvelle :

– 8,4 milliards sont destinés au « fonds de régulation des marchés des produits agro-alimentaires » et ne profitent que partiellement aux exploitations agricoles.

– 15,537 milliards sont en principe réservés à des fins de restructuration des exploitations, dans la perspective de la transition au marché.

b) Les prix alimentaires

En juillet 1990, la « taxe négative » sur le chiffre d'affaires dans l'industrie et le commerce alimentaires (35 milliards de couronnes en 89) est abolie. Cette opération, dans une situation où les prix n'étaient pas encore libérés, a été répartie par l'administration entre une légère baisse des prix agricoles de base (8 milliards de couronnes environ) et une hausse notable des prix alimentaires de détail (27 milliards). Elle a eu un impact considérable sur le niveau et les rapports des prix alimentaires de détail : en moyenne ils augmentent de 25 % (50,9 % pour le lait, 93,7 % pour les pommes de terre, 21,6 % pour les viandes, 38,1 % pour le pain, 44,8 % pour les matières grasses, etc).[13]

Bien que ces hausses aient été, en principe, presque intégralement compensées par des indemnités à la population[14], elles ont provoqué un premier recul de la demande alimentaire. Celui-ci est dû aux modifications des rapports de prix et au renchérissement de biens et de services qui ont réduit le pouvoir d'achat des ménages. Ainsi le volume des ventes de produits alimentaires a diminué de 3,1 % en 1990.

Ce recul est plus net encore en amont, sur certains produits. Ainsi l'achat global d'animaux de boucherie a baissé de 8,3 % au 3e trimestre 90 (10,8 % pour les bovins), et de 5 % au 4e trimestre, par rapport aux mêmes périodes de 1989. La baisse est également notable pour le lait, les produits laitiers et le pain (Kraus, 1991).

[13] Le saut immédiat des prix a été suivi d'autres hausses, du fait d'une tarification administrative en fonction des coûts, ceux-ci subissant l'effet d'autres « désubventionnements" (Kraus, 1991).

[14] 141 couronnes par tête et par mois.

La « libéralisation » des prix

Le 1er janvier 1991, les prix de la plupart des biens et services intermédiaires et finaux sont libérés. Dans le secteur agro-alimentaire, cela concerne les prix des intrants, les prix agricoles et les prix alimentaires de gros et de détail.

a) Réaction immédiate sur les prix alimentaires de détail

En janvier 1991, les prix alimentaires de détail augmentent brutalement de 31,4 % par rapport à décembre 1990 (54,9 % pour le lait et les produits laitiers, 32,9 % pour les viandes, 42,9 % pour les produits de meunerie, etc.)[15]. La hausse totale depuis janvier 1990 atteint ainsi 63,7 %.

Mais la « chute de la demande » (*cf. infra*) exerce très vite ses effets puisque les prix se stabilisent dès février (+ 0,9 %), pour diminuer légèrement (mars : – 1,2 % ; avril : – 1,6 % dans la République tchèque). De février à août, ils auront diminué de 4,4 %, ce qui, compte tenu de l'inflation générale et continue des autres prix, constitue une baisse réelle notable.

Les diverses mesures prises dès février pour freiner la hausse du prix des principaux produits dans les industries et le commerce alimentaires (limitation des prix ou des marges, etc.) n'ont en fait joué qu'un rôle très modeste et provisoire, faute de moyens pour les faire respecter. Le niveau des prix de marché étant proche des maxima, le gouvernement a décidé en juin de lever graduellement ces limitations pour le lait, les œufs, les pommes de terre et le porc. Ceci a tout de même provoqué de nouvelles hausses en novembre (République tchèque : viande + 18,3 % ; produits laitiers + 14,5 % ; œufs + 24,5 %).

b) La chute du marché intérieur

Cette situation se traduit par le recul, cette fois considérable, de la demande alimentaire intérieure. En volume, elle a chuté d'environ 35 %, durant les quatre premiers mois de 1991[16]. C'est le résultat de la hausse des prix alimentaires et de celle de l'ensemble des biens de consommation, qui ont augmenté le coût de la vie de 39 % de janvier à avril, face à un quasi-blocage des salaires nominaux.

---

[15] Selon *Prague Info*, nº 9, l'augmentation totale depuis décembre 90 est de 25,9 %.

[16] L'indice du chiffre d'affaires des produits alimentaires a chuté de 38,1 % par rapport à la même période de 1990 ; le désubventionnement de juillet 90 avait provoqué sa chute de 3,1 % (Kraus, 1991).

c) *Un ajustement monopoliste des prix aux dépens des consommateurs et de l'agriculture*

En 1991, ce rétrécissement brutal du marché, déjà saturé au départ, et l'absence de débouchés extérieurs rentables (*cf. infra*) ont beaucoup aggravé la surproduction du secteur agro-alimentaire, apparue à la fin de 1990. L'industrie et le commerce alimentaire d'Etat en sont en grande partie responsables, car ils ont profité de leur situation de monopole pour amplifier les hausses de prix de détail bien au-delà des prévisions.

Et cette position leur a aussi permis de reporter, en les amplifiant, les conséquences de la surproduction sur les exploitations agricoles. En effet, malgré leur libéralisation, les prix agricoles restent pratiquement stables en 1991, comme ils l'avaient été en 1990 du fait de la réglementation[17]. Cela implique, bien sûr, une chute considérable en termes réels (environ – 35 % de janvier à avril).

L'agriculture est également victime du monopole des vendeurs d'intrants. Moins soutenus en 1990, puis libérés en 1991, les prix enregistrent, d'avril 1990 à avril 1991, les hausses suivantes :

– Engrais	+ 63,4 %
– Produits phyto-sanitaires	+ 77,4 %
– Pneus	+ 117,5 %
– Tracteurs	+ 51,2 %
– Pièces détachées	+ 119,0 %

S'y ajoutent les hausses d'intrants importés (carburants notamment), suite aux dévaluations de la couronne.

Cet effet du « ciseau des prix », ajouté à la réduction considérable des subventions directes, à la hausse des taux d'intérêt et à la mévente[18] met la majorité des exploitations agricoles[19] en situation déficitaire. Leurs bénéfices baissent de 23,4 % et leur déficit cumulé passe de 680 millions de couronnes en fin 90 à environ 10 milliards en octobre 1991. En l'absence d'une loi sur les faillites, et surtout en prévision de solutions structurelles, ce déficit ne s'est encore pas traduit, durant l'été 91, par la mise en liquidation d'exploitations. Début novembre, ceci a conduit le gouvernement à financer l'annulation de 11,4 milliards de dettes, un abaissement de 13,5 % à 10 % des taux d'intérêt, et un report de dettes pour un coût de 5,2 milliards de couronnes (*Prague Info*, nº 25).

---

[17] Indice 102,8 en avril 1991 (110,7 en Slovaquie, 99,5 en Bohême Moravie) et 100,2 en janvier 1991 (1989 = 100) (Kraus, 1991).

[18] Beaucoup d'exploitations ont été contraintes de surstocker, dans des conditons coûteuses, du cheptel prêt à vendre et leurs récoltes de 1990. La réduction des troupeaux et des cultures qui a commencé en 1991 fait aussi monter les charges fixes unitaires.

[19] 70 % à 80 % des exploitations tchèques en juillet 1991 (*East Europe Agriculture*, 107, août 1991).

Durant les quatre premiers mois de 1991, les bénéfices des industries alimentaires ont quintuplé[20] ce qui montre, jusqu'à la caricature, les effets de leur position hyper-monopoliste aux dépens des consommateurs et des agriculteurs. Ces derniers ont exprimé, à plusieurs reprises, leur mécontentement par des manifestations.

Gonflement des excédents agricoles

Durant le deuxième semestre 1990, le rétrécissement du marché intérieur alimentaire était resté modéré (– 3,1 %) et ne pouvait provoquer qu'un léger retrait de la production agricole (– 3,7 %, incluant les effets de mauvaises récoltes), compte tenu de son inertie, à court terme. D'où l'apparition de légers excédents agricoles fin 90, en partie dus à l'accroissement des importations.

En revanche, l'ampleur de ce rétrécissement durant les premiers mois de 1991 (- 35 %), jointe à l'ouverture sur les marchés extérieurs dans une mauvaise conjoncture (*cf. infra*), a, elle, brutalement gonflé ces excédents, l'ajustement à la baisse de la production ne pouvant être aussi rapide.

En juillet 1991, les stocks d'Etat atteignaient[21] :

- 1 million de tonnes de céréales (+ 1,4 MT d'excédents prévus sur la récolte de 1991),
- 300 000 tonnes de viande bovine,
- plus d'un milliard de litres de lait ; on a prévu le double d'ici la fin 1991,
- 140 000 tonnes de graines de colza.

Difficultés sur les marchés extérieurs

a) Marchés protégés à l'Ouest et faible compétitivité

La tendance actuelle est à la dépression sur les marchés agricoles internationaux, déjà saturés par les excédents des grands exportateurs occidentaux (CEE et Etats-Unis en particulier[22]). De plus, ceux-ci soutiennent et protègent par divers dispositifs, généralement très dissuasifs, leurs

[20] Un expert (Kabat, 1991) donne les augmentations suivantes :

Transformation	– de la viande	+ 450 %
	– du lait	+ 315 %
	– de la volaille	+ 151 %
	– de la bière	+ 715 %

[21] *East Europe and USSR Agriculture*, 107.

[22] Aux subventions d'abaissement des prix s'ajoutent des conditions de crédit privilégiées et diverses autres contreparties proposées aux importateurs.

marchés intérieurs des importations de produits de base (céréales, sucre et oléagineux, viandes et produits laitiers). Dans le cas de la CEE, il s'agit principalement du système des « prélèvements » et « restitutions » aux frontières et, pour d'autres produits, de taxes et quotas d'importations.

Pourtant, la pression des négociations du GATT et les enjeux géo-politiques et économiques, ont conduit la CEE à une ouverture récente aux produits de l'Europe de l'Est ex-communiste, particulièrement nette depuis deux ans[24] :

- extension à ces pays du « système des préférences généralisées » en 1989,
- réduction de 60 % en 3 ans des taxes et prélèvements agricoles, et augmentation de 50 % en 5 ans des quotas d'importations agricoles (pour la Hongrie, la Pologne et la Tchécoslovaquie),
- démantèlement des restrictions quantitatives pour la pomme de terre et certains légumes importants,
- « accords triangulaires » de soutien aux exportations d'Europe de l'Est vers l'ex-URSS : environ 1 milliard d'écus de crédits à l'exportation.

Ces trois dernières mesures ont été prises en novembre 1991. Mais, jusqu'à ces derniers mois au moins, les conditions d'entrée dans la CEE des excédents agricoles les plus importants de la Tchécoslovaquie sont restées très coûteuses.

Ainsi, au printemps 1991, la CEE appliquait une taxe de 2,92 DM par kg à l'importation de bovins de boucherie de Tchécoslovaquie, . Cela ramenait à 1,2 DM la recette des exportateurs tchécoslovaques vers l'Allemagne voisine (où le prix d'entrée est de 4,12 DM), alors que le prix « garanti » aux producteurs tchécoslovaques était, lui, de 3,6 DM/kg. Quand on sait par ailleurs que ce prix « garanti » (pour une fraction de l'offre) ne couvre pas les coûts moyens de production, on mesure le préjudice que subissent les exportations de viande, de la Tchécoslovaquie vers la CEE.

Selon les experts tchécoslovaques, au début de 91, sur les marchés voisins allemands et autrichiens, les prix des principaux produits agricoles sont 3 à 4 fois supérieurs aux prix tchécoslovaques (Kraus, 1991).

Tout cela donne l'impression paradoxale d'une grande compétitivité potentielle de l'agriculture tchécoslovaque par rapport aux homologues ouest-européennes, dans l'hypothèse de l'abolition de leurs protections douanières.

[23] Depuis 1968 et surtout dans les années 80, divers accords globaux d'importation par produit (viandes, animaux vivants et vins surtout) avec parfois des clauses d'auto-limitation (viande de mouton surtout) avaient déjà esquissé ces ouvertures.

Cette impression se renforce si l'on compare l'infériorité nouvelle du taux global de subvention de la production agricole en Tchécoslovaquie, estimé pour 1991 à 16 % (13,5 % en Bohême-Moravie ; 21,6 % en Slovaquie), au taux de subvention dans l'OCDE (35 % en 1990), dans la CEE (33 % en 1990) et en Autriche (44 % en 1989) (Kraus, 1991).

Et même sur les marchés internationaux non protégés, cette compétitivité apparente semble se vérifier. En effet, toujours selon ces mêmes auteurs :

– Le prix d'importation (CAF) minimal du blé d'origine américaine s'éleverait, au début de 1991, à 3 900 Kcs par tonne (130 dollars –, 30 couronnes par dollar au change libre) alors que le prix payé aux producteurs tchécoslovaques est de 2500 Kcs/T et le prix « garanti » de 3 400 Kcs/T.

– De même les cotations d'importation du kg de viande bovine sur pied sont à Londres d'un niveau équivalent à 56,70 Kcs, et à Chicago à 50,10 Kcs, alors que le prix payé aux producteurs tchécoslovaques est de 28 Kcs, et le prix « garanti » (pour moins du quart de la production) de 35,80 Kcs.

Pourtant on doit s'interroger sur la compétitivité réelle des exportations tchécoslovaques à moyen terme :

– Les prix agricoles nationaux sont très inférieurs aux coûts de production des exploitations dans leurs structures actuelles et ce décalage ne cesse de s'aggraver en 1991 [24]. Autrement dit, en l'attente d'une restructuration profonde, et qui ne peut être que lente, cela implique une récession agricole considérable dans les prochaines années et la disparition des surplus exportables. D'ailleurs, cette récession est déjà en marche (*cf. infra*).

– Cette apparente compétitivité est largement due à une dévaluation considérable de la couronne, pénalisant fortement la demande d'importations au profit des exportations. Or il faut bien voir qu'à l'importation elle renchérit de nombreux produits de première nécessité, et que ceci ne peut que s'accentuer avec l'ouverture des marchés mondiaux, et l'effondrement du COMECON. Cela concerne en particulier certains intrants agricoles (carburants, phytosanitaires, machines, etc.).

Déjà bien engagée (*cf. supra*), la hausse des coûts agricoles matériels ne peut donc que s'accélérer. S'y ajoute la hausse du coût de la vie, qui induira inéluctablement à terme celle des salaires agricoles. La compétitivité agricole tchécoslovaque va donc se dégrader aussi pour cette raison.

Au total, l'alignement graduel des prix intérieurs sur le système international, et l'évolution probable des taux de change vers une parité moins

[24] Avec les opérations graduelles de vérité des prix sur le carburant, les loyers, etc .

protectrice, révèleront certainement la faiblesse de ces structures agraires, si elles se maintiennent.

Quoiqu'il en soit, dès 1990, c'est-à-dire avant les principales dévaluations de la couronne (17 Kcs par dollar jusqu'en octobre), l'absence de compétitivité à l'exportation sur les marchés internationaux agro-alimentaires apparaissait clairement dans les « rendements effectifs à l'exportation » des principaux produits :

beurre : 28 % ; œufs : 34 % ; fromage : 43,7 % ;
bœufs : 49 % ; viandes : 56,1 % ; volailles : 61,7 % ; viandes bovines : 65 % ; sucre : 66,7 %
(rapport des prix obtenus aux coûts intérieurs totaux, subventions incluses)

A cet égard, il faut noter que les hausses de prix ont d'avantage affecté la compétitivité des produits alimentaires que celle des produits agricoles de base (prix constants).

Les produits agricoles et, plus encore, les produits semi-transformés ou alimentaires, sont de surcroît handicapés par un manque de qualité, intrinsèque ou (et) apparente (pureté, composition, conditionnement, degré d'élaboration, etc.) et par l'absence de savoir-faire et de dynamisme de la filière. Stimuler les entreprises nationales par la concurrence fait partie de la stratégie gouvernementale. Mais cette stimulation est souvent inhibée par l'inertie de ces entreprises (*cf. supra et infra*).

Pour toutes ces raisons, la compétitivité effective des produits nationaux sur les marchés étrangers est restée suffisamment faible en 1991 pour inspirer, comme on le verra plus loin, de nouvelles mesures de protection et un programme d'ajustement à la baisse de la production.

b) Démembrement du COMECON à l'Est

L'intégration monétaire et économique de l'ex-RDA dans la RFA en juin 1990 s'est traduite par son entrée dans le dispositif de protection communautaire. Pour les principaux produits agricoles et alimentaires, elle est donc ramenée au cas commun de la CEE. En Hongrie et en Pologne, les mêmes causes ont créé les mêmes problèmes à un niveau pire. Ces pays sont donc désormais moins que jamais des débouchés potentiels pour l'agriculture tchécoslovaque.

Plus généralement, la dissolution de l'ancien système général de troc interne au COMECON – formellement en juin 1991, en pratique dès janvier 1991 avec le passage aux règlements en devises – a brutalement réduit les éventuels débouchés agricoles à l'Est pour les productions d'Europe centrale. En pratique, il s'agissait d'importations agro-alimentaire par l'URSS en échange d'hydrocarbures et autres matières premières. Ces échanges étaient favorables aux exportateurs d'Europe centrale par

rapport aux marchés internationaux; leurs produits étant, quels qu'ils soient, absorbés sans difficulté par l'URSS, malgré leur qualité médiocre.

La dissolution du COMECON les met désormais en concurrence directe avec les grands exportateurs occidentaux sur le marché soviétique. De plus, la diminution des capacités de paiement de l'ex-URSS (en nature ou en devises), commencée en 1986 avec la chute du prix du pétrole, s'est dramatiquement aggravée depuis deux ans, avec la régression de la production et l'effondrement des exportations pétrolières. La Tchécoslovaquie vient pourtant de réussir des opérations de troc d'ampleur notable avec la Russie[25]. Par ailleurs, nous l'avons vu (*cf. supra*), ce débouché bénéficiera désormais du soutien financier occidental, dont les récents accords triangulaires de la CEE sont le premier volet.

c) Les conséquences

On comprend dès lors que la libéralisation des échanges extérieurs en 1990 se soit immédiatement traduite par leur accroissement, essentiellement vers les marchés occidentaux, avec solde négatif.

Commerce agro-alimentaire européen annuel dans les années 1986-1989 et en 1990[26]

	Economies ex-communistes		Economies de marché		Ensemble	
	1986-89*	1990	1986-89*	1990	1986-89*	1990
Import	6 662	8 561	6 377	18 858	13 039	27 419
Export	1 515	2 716	2 721	11 093	4 236	13 809
Solde	– 5 147	– 5 845	– 3 656	– 7 765	– 8 803	– 13 610

Source: Kraus, 1991 *Unité:* millions de couronnes
* moyenne

On s'est très vite aperçu qu'une partie des importations concurrençait directement des produits nationaux déjà excédentaires malgré la dévaluation (24 couronnes par dollar en octobre 1990).

C'est une des raisons de la nouvelle dévaluation de janvier 1991 (28 couronnes par dollar). Mais elle ne freina guère les importations et l'augmentation des excédents. Devant l'échec de cette politique de change d'inspiration libérale, le Gouvernement met peu à peu en place, depuis février 1991, un dispositif plus interventionniste et protectionniste.

[25] En juin et août 1991, deux contrats avec la Russie engagent la Tchécoslovaquie à livrer 1 million de tonnes de céréales, 80 000 tonnes de viande, 30 000 tonnes de sucre, 22 000 tonnes de beurre et 4 000 tonnes de lait en poudre, en échange de pétrole, produits chimiques et d'autres matières premières. En novembre, un accord analogue porte sur une valeur de 3,5 milliards de dollars.

[26] Pour les années 1986-1989, on a utilisé le taux de change de 18 Kcs par dollar, et pour 1990: 28 Kcs par dollar (Kraus, 1991).

Une protection du marché intérieur est nécessaire

Le 1er février 1991, un mois après la libération des prix, le Gouvernement a créé un fonds de régulation des marchés agricoles[27]. Ce fonds vise à garantir des prix agricoles minima aux producteurs de céréales, betterave à sucre, lait, bœuf, porc et laine. Des compléments de prix d'achat ont été versés pour cela aux entreprises de transformation.

Cette « garantie » n'a guère joué jusqu'à présent, du fait d'un budget insuffisant (8,4 milliards de couronnes pour 1991) par rapport à l'offre agricole et au niveau, pourtant inférieur aux coûts moyens, des prix « garantis ». En effet, les transformateurs n'ont pu acheter à des prix « garantis » qu'une fraction (25 % des carcasses de bœuf, 60 % du lait) des produits offerts (par rapport à l'an dernier). Pour le reste, les prix moyens effectifs sont restés inférieurs de 20 à 30 % aux prix garantis (Kabat, 1991).

Le gouvernement s'apprêtait donc, au cours de l'été 1991, à réviser ce système de régulation. Dans un premier temps, on a envisagé le scenario optimiste et libéral suivant :

- abaisser les prix garantis, de manière à les rapprocher de prix minima d'équilibre, eux-mêmes alignés sur les prix internationaux,
- relever ces prix d'équilibre intérieurs par une politique active d'exportation des excédents.

Mais l'état des marchés a imposé un glissement vers un dispositif protectionniste qui semble s'inspirer de plus en plus de celui de la PAC :

Dès janvier 91, une **taxe d'importation** de 20 % sur toutes les importations s'ajoutait aux droits anciens de 2 à 5 % ; elle a été ensuite ramenée à 18 % (mars 91) puis à 15 % (juin 91) puis à 10 % (octobre 90). Présentée comme une sauvegarde conjoncturelle, elle devrait être supprimée durant le 1er semestre 92[28]. Dans le cas des produits agro-alimentaires, certains conseillers ministériels proposaient, en juin 1991, de la différencier et de la remplacer par un système de taxes compensatoires analogue à celui de la PAC.

Il semble qu'en pratique, cette protection tarifaire soit complétée ou relayée par les mesures suivantes :

Licences et quotas d'importations

Le principe général en a été adopté dès le printemps 1991. Ils ont été mis en œuvre depuis septembre pour les importations de bovins sur pied

[27] « Fonds de garantie » gérée par l'« Agence d'intervention ».

[28] Plus récemment , il apparaît que le gouvernement a décidé finalement, au contraire, de relever les droits de douane sur les produits alimentaires au 1er janvier 1992 (+ 60 % par exemple pour le sucre) (*La lettre des pays de l'Est*, nº 26).

(1 000 t), viande bovine (1 000 t) et de beurre (1 500 t) produits spécialement excédentaires : cela équivaut en fait à en interdire l'importation[29].

Subventions aux exportations agro-alimentaires

Une partie du fonds de régulation des marchés agricoles leur est destinée depuis plusieurs mois. Le gouvernement fédéral a octroyé cet été une allocation de 13 Kcs (2,6 F) par kg de viande exportée ; les exportations de beurre (1,7 milliard de couronnes) et de poudre de lait sont également aidées. Les fonds républicains subventionneront d'autres produits laitiers.

Quotas de production (à prix garantis)

Ces quotas seraient prochainement introduits. Comme dans la CEE, c'est reconnaître qu'on ne peut pas diminuer les excédents uniquement en abaissant les prix garantis, mais qu'il faut maintenir un niveau acceptable pour les revenus agricoles, tout en limitant le volume de la production[30]. Mais nous abordons là un problème plus vaste, celui de l'ajustement à la baisse.

L'ajustement à la baisse de la production

En juin 1991, experts et conseillers estimaient que les hausses du coût de la vie maintiendraient à moyen terme la consommation alimentaire à un niveau de 20 à 30 % inférieur à celui de 1990, voire plus pour les produits d'origine animale (Kraus, 1991).

Tenant compte par ailleurs des difficultés d'exportation et de la pénétration de produits étrangers, ils prévoient aussi de diminuer à moyen terme la production agricole de 25 à 30 % par rapport aux niveaux de 1990. Pour être plus précis, ils semblent convaincus :

- de l'absence de compétitivité effective à l'exportation, dans l'état actuel du secteur, de la production nationale (en dehors de produits spéciaux),
- des lenteurs de l'évolution possible des structures agricoles,
- des réticences de la Communauté européenne à accorder des concessions importantes,
- de l'inopportunité – et aussi de l'impossibilité – de subventionner durablement l'exportation d'excédents agricoles importants.

A l'inverse, ils plaident pour le maintien d'une certaine autosuffisance alimentaire avec un régime moins riche en protéines et graisses animales, ce qui ne serait que bénéfique du point de vue diététique (ces produits étant traditionnellement surconsommés).

(29) *Prague Info*, nº 2, 1991.

(30) En un sens c'est aussi l'organisation par l'Etat d'un contrôle collectif de l'offre (qui sera géré par l'interprofession comme dans la CEE), comme contrepoids aux monopoles d'aval.

Il faudra donc ajuster à la baisse, dès que possible, le potentiel et la production, en particulier dans le sous-secteur animal (porcs et bovins en particulier). Dans les faits, cet ajustement à la baisse a commencé.

En 1990, la production agricole globale a diminué de 3,7 %, surtout du fait des aléas climatiques. Pour le premier semestre 1991, la baisse est estimée à 10 % par rapport au 1er semestre 1990.

De janvier 1990 à mai 1991, le cheptel porcin a diminué de 300 000 têtes (– 5,3 %) et le cheptel bovin de 240 000 têtes (– 7 %). Cette décapitalisation, accélérée en 1991, a gonflé les excédents de viande. Elle affecte surtout les zones montagneuses où la suppression des « taxes négatives » différentielles met en difficulté des élevages autrefois favorisés. On risque d'y observer des problèmes de sous-emploi et de reconversion. Des primes sont offertes pour inciter à diminuer le cheptel de vaches de 30 %.

Les productions végétales sont déjà touchées, ou vont l'être, en particulier comme consommations intermédiaires de l'élevage. Extensifier est un moyen de réduire leur volume. On assiste déjà à une baisse de l'emploi des intrants industriels, leurs prix étant en hausse considérable. Dans certains cas, elle est souhaitable pour protéger l'environnement. Leur abus et leur mauvais usage, de ce point de vue, étaient caractéristiques de l'optique d'industrialisation-intensification forcée. Les instituts de recherche s'intéressent actuellement aux études occidentales sur les méthodes et produits « biologiques ».

Il semble aussi inévitable à terme que l'on diminue les surfaces cultivées. Selon certains auteurs (Kraus, 1991), en abaissant de 20 % la production on devrait abondonner environ 1,75 millions d'hectares, soit 30 % de la surface, dans des zones difficiles déjà extensives et fortement aidées jusqu'en 1990.

Une très grande incertitude régne quant aux modalités du réglement de la récession agricole. 150 000 emplois agricoles devraient disparaître en 1991. Les activités « annexes » (non agricoles) des exploitations, moins affectées financièrement, seront à cet égard une source de financement appréciable. Avant l'ajustement (1987-1988), elles fournissaient aux exploitations agricoles 25 % de leur chiffre d'affaires et 60 % de leur profit.

UNE ADAPTATION STRUCTURELLE ENCORE LENTE ET INCERTAINE

Les lois de privatisation agricole

Une première vague de textes a ouvert la voie à des restructurations spontanées encore marginales (*cf. infra*). La nouvelle législation sur l'avenir des coopératives et des fermes d'Etat connaît des débuts difficiles.

a) La « loi sur la terre » de décembre 1989 est entrée en vigueur au 1er janvier 1990. Elle autorise de façon générale la création d'entreprises

agricoles privées – propriétaires et (ou) locataires de leurs terres et moyens de production. Et surtout elle permet aux coopérateurs d'exploiter à titre privé les terres dont ils sont propriétaires (selon le cadastre existant).

b) Selon « la loi sur l'usage de la terre » d'avril 1990, les coopératives peuvent continuer à exploiter leurs terres en passant des contrats de location avec les propriétaires, qu'ils soient membres ou non de la coopérative. Elles peuvent aussi rétrocéder temporairement et à titre gracieux l'usage privé de ces terres à leurs membres ou à d'autres citoyens. Les anciens propriétaires peuvent obtenir, par négociation à l'amiable avec les coopératives, la restitution des biens confisqués par la collectivisation de 1948, ou de lots équivalents.

c) La « loi sur les coopératives agricoles » (mai 1990) garantit à celles-ci la propriété d'une fraction des terres pour compenser les améliorations qu'elles ont apportées. Mais son principal mérite est d'avoir donné aux coopératives une autonomie de gestion. Elle leur a permis :

- de se définir comme sociétés à parts sociales en choisissant leur statut juridique (sociétés anonymes ou à responsabilité limitée, coopératives « authentiques » (de propriétaires, etc...),
- de se restructurer en sous-ensembles juridiquement distincts, contractuellement liés par des rapports marchands,
- de répartir, statutairement et par contrat (de vente et de location) des lots individuels (en parts sociales ou en nature) entre membres de la coopérative. Selon certains auteurs, attachés à la légalité de ces mesures, elles auraient déjà affecté, en mars 1991, la « majorité » des coopératives.

d) La « loi sur la révision de la propriété de la terre et autre propriété agricole » du 21 mai 1991.

Cette loi a été repoussée en avril dans sa première version par le parlement fédéral. Elle devait régler simultanément la question de la restitution aux propriétaires expropriés après 1948 et celle de la privatisation-restructuration des coopératives et des fermes d'Etat.

Elle s'est heurtée à une coalition hostile à ces deux projets, et en particulier au second. Le projet gouvernemental prévoyait de restituer les terres uniquement à l'intérieur des coopératives et fermes d'Etat existantes sans envisager le démantèlement de ces exploitations avec des compensations financières. De plus il prévoyait, dans la répartition du capital coopératif, d'attribuer des parts sociales individuelles (foncières le cas échéant) en fonction du nombre d'années de travail effectué sur l'entreprise.

Le parti chrétien-démocrate prônait le retour intégral au cadastre d'avant février 1948 et des coopératives complètement transformées composées exclusivement de propriétaires fonciers.

Un compromis a été adopté. Il limite à 150 ha la surface agricole, et à 250 ha la surface totale à rendre à chaque ancien propriétaire. Ne seront restituées que les terres confisquées après février 1948 (prise de pouvoir du parti communiste); les registres seront clos au 31 décembre 1992. Il reporte

en octobre la question de la privatisation du patrimoine des coopératives et des fermes d'Etat (lois de « transformation » et de « grande privatisation »). En attendant, il invalide toutes les opérations spontanées d'auto-privatisation et de partage du capital des coopératives[31]. En janvier 1992, la « loi de transformation » des coopératives n'est toujours pas adoptée.

La restructuration effective

a) Les nouvelles exploitations privées

La perspective offerte aux membres des coopératives, de créer dès le début de 1990 des exploitations privées sur leurs terres (ou des terres louées) a eu peu de succès. Ainsi, en 1990, le nombre d'agriculteurs privés s'est accru de 8 335 seulement, dont 563 ont repris une surface supérieure à 2 ha. Pour l'essentiel il s'agit d'une petite agriculture à temps partiel, fournissant des ressources d'appoint à des salariés et retraités.

Une des raisons de ce piètre résultat est que, par suite d'héritages et d'adhésions de membres d'origine urbaine, 75 % des coopérateurs ne sont plus propriétaires fonciers ; les 25 % restants ne possèdent généralement que quelques hectares au plus. Dans ces conditions, ces propriétés ne peuvent guère être transformées en exploitations familiales modernes, sauf dans le cas du maraîchage intensif.

Quant aux raisons profondes, il faut les chercher ailleurs. Elles empêcheront encore longtemps la transformation des coopératives et fermes d'Etat en exploitations familiales.

– Le statut quasi-salarial de « coopérateur » offrait un plus grand confort que celui d'exploitant familial : revenus et retraites garantis à parité avec les villes, horaires réguliers et limités, congés et week-ends assurés, avantages sociaux multiples en nature. Ils n'ont donc aucun intérêt, en général, à abandonner ce régime et ils ont manifesté déjà à plusieurs reprises la volonté de le conserver. Selon une enquête de 1990, 10 % d'entre eux seulement souhaitaient s'installer comme agriculteurs privés.

– Ces salariés spécialisés n'ont pas la qualification d'« entrepreneur » agricole.

– Enfin l'habitat, les équipements, le parcellaire et le parc mécanique ne se prêtent pas à de tels réaménagements.

– La conjoncture sur les marchés d'amont et d'aval est, nous l'avons vu, *a priori* fort peu incitative.

[31] Les auteurs de « Uskutecno ... » (Kraus, 1991) soulignent que ceci contredit la loi sur les coopératives d'avril 1990, qui les validait en grande partie. La « loi de transformation » devra trancher là un dilemme très délicat, économiquement et socialement.

C'est pourquoi le budget agricole de 1991 prévoit d'aider fortement l'installation d'exploitations nouvelles. Il offre notamment :

- des crédits à taux d'intérêt fortement bonifiés (30 à 50 %) et des amortissements différés,
- des exonérations fiscales,
- des aménagements fonciers et des conseils en gestion,
- un abaissement du prix des terres vendues par l'Etat.

Il est peu probable que cela suffise à renverser une tendance morose. La restitution graduelle des terres aux expropriés ne va probablement pas y contribuer beaucoup non plus. En effet, le seuil de 150 hectares exclut environ les 2/3 des surfaces confisquées (Martin, 1991).

Quelques 3 millions de propriétaires fonciers non agriculteurs pourraient être concernés par ces restitutions et par les perspectives de la future loi de transformation. Dans l'immense majorité des cas, les lopins correspondants ne pourraient pas fonder des exploitations modernes viables. Selon une enquête faite en mai-juin 1991 (Martin, 1991), 23 % de ces propriétaires souhaitent reprendre leurs terres (les autres vendront ou loueront). La plupart de ceux-là auraient un projet de « *hobby gardens* » à temps très partiel, pour en tirer des revenus complémentaires, surtout en nature.

b) La transformation spontanée des coopératives et des fermes d'Etats

Dès 1990, beaucoup de grandes exploitations sont revenues spontanément à leurs dimensions d'avant les grandes concentrations des années 70. Cela donne des entreprises de 800 hectares en moyenne au lieu des 3 à 8000 hectares antérieurs.

Par ailleurs, elles ont profité des libertés accordées par la loi de mai 1990 :

- en créant des sous-unités de production et de services autonomes, à gestion et parfois à capital individualisés(e), entre lesquelles se nouent des rapports d'achat-vente, de location et location-vente, et de participation au capital.
- en répartissant entre les coopérateurs le capital social en parts individuelles.

Un souci de rentabilité est certainement à l'origine de ces opérations. S'y ajoute un désir d'autonomie et de sécurité d'emploi, pour d'anciens cadres moyens. Il y a aussi la volonté fondamentale de protéger les avantages essentiels du régime antérieur contre des menaces de décollectivisation radicale et de restructuration foncière.

Il est très vraisemblable que, faute d'alternative et n'en déplaise aux opposants à la ligne « néo-coopérativiste » du gouvernement, ces nouvelles structures soient irréversibles. Toutefois elles devront probablement réduire et beaucoup plus à l'avenir, leur personnel... ainsi que leurs activités sociales

onéreuses. Pour le moment un budget trop faible a empêché les nouvelles municipalités rurales de récupérer ces activités. En automne 91, la nouvelle fiscalité locale n'était toujours pas opérationnelle.

La privatisation des fermes d'Etat a un avenir très incertain. On entrevoit les problèmes déjà évoqués de la « grande privatisation » : la très faible rentabilité de l'agriculture rend peu attractifs des investissements privés nationaux et étrangers dans leur capital social. On prévoit donc :

– de réduire leurs surfaces cultivées et l'extensification dans les zones difficiles, au profit des forêts,

– de créer, spécialement dans ces zones où elles sont nombreuses, de nouvelles fermes privées,

– de revenir, le cas échéant, à une formule « coopérative ».

On songe aussi à intégrer, dans les activités des coopératives et des fermes d'Etat privatisées, la transformation et le commerce alimentaires, désormais beaucoup plus rentables que l'agriculture. Une telle réorientation serait bénéfique pour rompre le monopsone des industries agro-alimentaires et elle est souhaitée dans les exploitations agricoles, mais elle est fortement freinée par leurs difficultés financières. Pour le moment, cette opportunité ne profite, pour l'essentiel, qu'aux petits producteurs privés pratiquant la vente directe aux consommateurs, donc à une échelle artisanale.

CONCLUSIONS

Le secteur agro-alimentaire confirme, en l'aggravant, notre diagnostic pessimiste sur l'avènement rapide et sans crise d'une économie de marché achevée en Tchécoslovaquie.

La transition fonctionnelle qui s'est opérée dans ce secteur a pleinement révélé la profonde inadaptation des structures. Celle-ci est surtout sensible dans les sphères d'amont et d'aval du secteur. Un retard technique et organisationnel et une forte position de monopole, par rapport aux consommateurs et aux agriculteurs, ont conduit à l'écrasement du pouvoir d'achat des uns, des revenus des autres et à la récession agricole.

Cela risque de freiner considérablement la privatisation et la restructuration de l'agriculture, pourtant incontournables à moyen terme. A cet égard, l'héritage du communisme agraire exclut toute émergence rapide à grande échelle d'une agriculture familiale de type ouest-européen. Toutefois les initiatives spontanées des coopératives agricoles révèlent, comme en Hongrie, des facultés d'adaptation prometteuses. Il faut souhaiter qu'elles ne soient pas brisées par une « loi de transformation » ou une procédure abusive de restitution des terres donnant le pouvoir à des propriétaires fonciers plutôt rentiers absentéistes qu'entrepreneurs potentiels.

C'est certainement dans la remise en cause du monopole des industries d'amont, d'aval et du commerce alimentaires, que se jouera la transition du secteur au marché.

La pénétration dans ces sphères du capital et du savoir-faire étranger, qui s'amorce, devient donc de plus en plus nécessaire. Mais, si elle est insuffisamment contrôlée et si le marché intérieur n'est pas suffisamment protégé, elle présente un grave danger, tel que l'a illustré l'ex-RDA en 1990 : la rupture entre les entreprises d'aval, commerciales, notamment, et l'agriculture. Or toute l'expérience occidentale montre que les premières alimentent, en « économie de demande », la restructuration de cette dernière.

Une politique industrielle et commerciale dynamique, étayée d'un protectionnisme bien dosé et ciblé, est à mener de façon urgente dans le secteur agro-alimentaire car les instruments libéraux mis en place se révèlent de plus en plus insuffisants.

BIBLIOGRAPHIE

BLAHA (J.), 1991 — La privatisation en Tchécoslovaquie, *Le Courrier des Pays de l'Est,* nº 360, mai-juin, pp. 51-64.

JANACEK (K.), 1991 — Widespread Involving of State-owned Firms, Report on Eastern Europe, 2 août, pp. 1-4.

KABAT (L.), 1991 — Recent Reforms and Developments in Czecho-Slovak Agriculture, Communication au séminaire sur l'agriculture polonaise, OCDE, Varsovie , 26-29 juin, 13 p.

KORNAÏ (J.), 1984 — *Socialisme et économie de la pénurie*, Paris, Economica, 587 p.

KRAUS (J.) *et al.*, 1991 — Uskutecno vani radikalni eckonomicke reformy v agrarne potravinarskem kompleksu, Prague, Institut d'Economie de l'Académie Tchécoslovaque des Sciences, 41 p. + annexes.

LUKAS (Z.), 1991 — First Experiences of Structural Adjustment in Czechoslovak Agriculture, Communication au séminaire sur l'agriculture polonaise, OCDE, Varsovie , 26-29 juin, 3 p.

MARTIN (P.), 1991 — New Law on Land Privatization Passed, Report on Eastern Europe, 19 juillet, pp. 10-14.

POULIQUEN (A.), 1979 — Tchécoslovaquie : une marche difficile vers l'industrialisation et l'autosuffisance agro-alimentaire, *Le Courrier des Pays de l'Est*, octobre, pp. 31-38.

POULIQUEN (A.), 1991 — La transition au marché dans le secteur agro-alimentaire tchécoslovaque à la mi-1991 : de l'ajustement moné-

taire à la problématique privatisation, Montpellier, INRA ESR, septembre, 34 p.

SIMON (F.), 1991 — La transition plan-marché en Tchécoslovaquie et le cas du secteur agroalimentaire, Montpellier, ENSA, mémoire de DEA, octobre, 69 p. + annexes.

WÄDEKIN (K.E.), 1990 — Current Trends of Agricultural Reforms in other East European Countries, Communication à la conférence sur la réforme agricole en Europe de l'Est et en URSS, Banque Mondiale et Banque Nationale de Hongrie, Budapest , octobre, 49 p.

WALHOF (D.), 1990 — A brief Overview of Czechoslovak Agriculture, communication au séminaire du Conseil international de politique et commerce agricole, Budapest , 21-23 octobre, 10 p.