



**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](mailto: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.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

---

# Organisation et perspectives de la production alimentaire en Hongrie

Georges Gero

## Résumé

Une centralisation très poussée a caractérisé jusqu'à la réforme économique, les liens entre la production alimentaire et le commerce intérieur. Une information ascendante et descendante sur l'état du marché a été instaurée, permettant des négociations plus libres. Il est encore trop tôt pour que se manifeste entre les entreprises une libre concurrence : les prix restent taxés, l'offre peu abondante, et les monopoles sont loin d'être supprimés. Planifier la consommation est une entreprise complexe.

## Abstract

Up till the economic reformation, the relationship between food production and marketing was characterized by a heavy centralization. A market information has been instituted towards consumers and producers which allows freer negotiations. There is not yet a free competition between firms : prices are still regulated, supply scanty and monopolies far from disappearing.

---

## Citer ce document / Cite this document :

Gero Georges. Organisation et perspectives de la production alimentaire en Hongrie. In: Économie rurale. N°83, 1970. Du nouveau à l'Est. pp. 99-103;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1970.2092>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1970\\_num\\_83\\_1\\_2092](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1970_num_83_1_2092)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

# Organisation et perspectives de la production alimentaire en Hongrie

par Georges GERO

Directeur adjoint de l'Institut de Recherches Economiques  
au Ministère des Industries Alimentaires, Budapest

Une centralisation très poussée a caractérisé jusqu'à la réforme économique, les liens entre la production alimentaire et le commerce intérieur. Une information ascendante et descendante sur l'état du marché a été instaurée, permettant des négociations plus libres. Il est encore trop tôt pour que se manifeste entre les entreprises une libre concurrence : les prix restent taxés, l'offre peu abondante, et les monopoles sont loin d'être supprimés.

Planifier la consommation est une entreprise complexe.

## Organization and Prospects of the Food Production in Hungary

*Up till the economic reformation, the relationship between food production and marketing was characterized by a heavy centralization. A market information has been instituted towards consumers and producers which allows freer negotiations. There is not yet a free competition between firms : prices are still regulated, supply scanty and monopolies far from disappearing.*

### STRUCTURE DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Avant de décrire les relations existant entre l'industrie et le commerce alimentaires, il semble nécessaire de définir brièvement les cadres de ce commerce et les circuits par lesquels les produits alimentaires parviennent du producteur au consommateur.

Les produits alimentaires courants achetés par les consommateurs sont produits ou mis en vente par les organismes suivants :

— Entreprises de produits alimentaires appartenant à l'Etat.

— Fermes d'état : fruits et légumes frais, produits laitiers, produits de boucherie, vins, œufs, conserves alimentaires.

— Coopératives de production agricole : l'éventail des marchandises mises en circulation est identique à celui des produits des fermes d'état.

— Coopératives agricoles de vente et entreprises leur appartenant : fruits et légumes frais, lait, produits laitiers, œufs, produits de boucherie.

— Producteurs agricoles individuels : fruits et légumes frais, lait, produits laitiers, œufs, volailles.

— Entreprises du commerce intérieur et de l'industrie hôtelière ayant également une activité dans l'industrie alimentaire, confiseries, pâtisseries, biscuiteries, produits de boucherie, plats semi-préparés.

— Coopératives artisanales : principalement confiseries, pâtisseries et biscuiteries.

— Artisans indépendants : boulangers, pâtisseries, fabricants d'eau gazeuse.

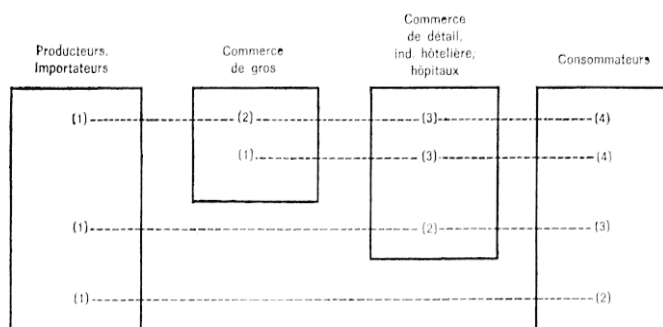
— Entreprises du commerce extérieur : agrumes importés, conserves, boissons...

Les organismes énumérés vendent généralement leurs produits par l'intermédiaire des organismes commerciaux de l'Etat et des coopératives ; mais, dans certains cas, ils les vendent directement aux consommateurs. Les entreprises du commerce extérieur mettent en

circulation les produits alimentaires exclusivement par l'intermédiaire du commerce intérieur. C'est le cas également pour l'industrie alimentaire de l'Etat, sauf pour certains produits de l'industrie boulangère ; les autres organismes pratiquent la vente directe.

Le commerce des produits alimentaires comprend le commerce de gros et le commerce de détail. Ce dernier se compose du commerce de détail de l'Etat, des coopératives de vente et des petits commerçants privés. L'acheminement des produits, des producteurs et importateurs jusqu'au commerce de détail et aux autres acheteurs : restaurants, hôpitaux et autres collectivités, se fait soit directement, soit par l'intermédiaire du commerce de gros. **Le commerce de gros des produits alimentaires appartient en exclusivité aux entreprises d'Etat.** La majeure partie des marchandises produites par les entreprises de l'industrie alimentaire de l'Etat, soit quelques 60 % de la valeur globale, sont vendues par celles-ci directement au commerce de détail et à l'industrie hôtelière. Les marchandises livrées directement sont les suivantes : pain, gâteaux de boulangerie, viande, lait et produits laitiers, produits surgelés, vins, bières, liqueurs, alcools, cigarettes, eau gazeuse, eaux minérales. Les produits suivants sont vendus au commerce de détail par l'intermédiaire du commerce de gros : farine, pâtes alimentaires, macaronis, sucre, saindoux, huile, margarine, paprika, conserves, bonbons, chocolats, gâteaux secs, gaufrettes, café, levure, vinaigre. Ces produits sont d'abord stockés dans les dépôts régionaux du commerce de gros où sont groupées les livraisons commandées par les magasins ; ensuite, des camions les livrent aux magasins, en général suivant des horaires fixes.

Le schéma de la circulation des produits alimentaires montre donc les variations suivantes :



A l'échelle nationale, l'organisme dirigeant le commerce des produits alimentaires est la **Direction Générale pour les Produits Alimentaires et les Produits d'Entretien du Ministère du Commerce Intérieur**. Le commerce de gros est confié à des entreprises de commerce de gros s'étendant sur deux à quatre départements. Le commerce des produits alimentaires est assuré en partie par des entreprises de commerce de détail, au nombre de 45, et en partie par les organismes commerciaux des coopératives de vente agricole. En 1965, le volume du commerce socialiste en

produits alimentaires a été de 29,8 milliards de florins, dont 17,2 milliards pour les entreprises commerciales de l'Etat et 12,6 milliards pour le commerce de détail des coopératives de vente. Les premières sont dirigées, sauf de rares exceptions, par les conseils communaux. Le nombre des petits commerçants privés est insignifiant.

Le 1<sup>er</sup> janvier 1965, on comptait dans le pays quelques 15 151 magasins pour produits alimentaires, dont 4 130 à Budapest. 45 % de ces magasins appartiennent à la catégorie de l'alimentation générale ou à celle des supermarchés, le quart de l'effectif restant est spécialisé : laiteries, boucheries, charcuteries, confiseries, etc... En plus, dans des petites communes, des magasins mixtes vendent également des produits alimentaires. Le 1<sup>er</sup> janvier 1965, leur nombre était de 5 855, dont 75 à 80 % vendaient des produits alimentaires. On compte approximativement 2 000 petits commerçants privés, mais leur part dans l'activité commerciale est relativement faible.

Voici quelques données chiffrées caractérisant le commerce de détail des produits alimentaires :

Effectif des magasins d'alimentation par 1 000 habitants :

Moyenne nationale	4,3 unités
à Budapest	9,4 unités

Chiffre d'affaires par habitant du commerce en détail des produits alimentaires y compris l'industrie hôtelière et les cantines d'entreprise :

Moyenne nationale	4 208 florins
à Budapest	7 498 florins

La marge du commerce de gros de l'Etat se situe autour de 5 %, cette marge sert à couvrir les frais de fonctionnement de l'organisme, ainsi que les frais de transport jusqu'au point de vente du commerce de détail. Ces frais représentent avec les charges d'intérêt quelque 4 %, les bénéfices sont donc de l'ordre de 1 %.

La marge du commerce de détail de l'Etat se situe entre 10 et 12 %, ses frais globaux représentent 7 à 9 %, ses bénéfices sont donc de l'ordre de 3 %.

## LES RELATIONS ENTRE L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE ET LE COMMERCE

Les relations entre l'industrie alimentaire et le commerce ont été caractérisées, jusqu'à ces derniers temps, par une centralisation très poussée du processus de décision. Le plan pour la circulation des marchandises fixait, pour de nombreux produits ou groupes de produits, les indices d'approvisionnement du commerce intérieur. Les organismes centraux de la branche industrielle (direction centrale des trusts, directions nationales des entreprises), en coopération avec les orga-

nismes centraux du commerce intérieur, désignaient les vendeurs et les acheteurs qui signaient entre eux des contrats de livraison sur la base de ces indices impératifs. Ils fixaient dans le contrat, dans le cadre des conditions de livraison valables pour l'ensemble de la profession, les conditions et les dispositions spécifiques. Bien que l'année en cours représente une année de transition avant la réforme économique, la répartition de très nombreux produits reste pour l'essentiel ainsi centralisée.

Si, dans le passé, les contrats étaient obligatoires pour tous les produits qui figuraient dans le plan, ils ne le sont plus aujourd'hui que pour certains produits, mais, même pour ceux-là, uniquement à la demande de l'acheteur. Il s'agit de certains articles d'exportation, pour lesquels le commerce intérieur entend assurer ses besoins. Pour les autres produits, les entreprises de l'industrie alimentaire signent en général des contrats annuels qui servent de base pour les deux parties, pour un travail planifié ; c'est la commande et son acceptation qui donnent effet juridique à ces contrats.

A partir de 1968, la réforme de la direction économique annule les prescriptions désignant les marchandises qui peuvent être mises en circulation directement et celles qui doivent être vendues par l'intermédiaire du commerce de gros, et cela en vue de permettre aux entreprises du commerce de détail d'acheter, dans n'importe quel cas, directement chez le producteur. Cette mesure a pour but de permettre de satisfaire directement les demandes des consommateurs et d'élargir le choix des marchandises par la possibilité donnée aux entreprises commerciales de s'approvisionner chez plusieurs producteurs, notamment chez les coopératives et, éventuellement, même chez des artisans. En vue de mettre à l'épreuve cette méthode — nouvelle dans les conditions qui existent chez nous — un certain nombre d'entreprises de commerce de détail ont été désignées dès l'année dernière, à titre expérimental, et autorisées à s'approvisionner directement. Bien que les expériences aient été en partie favorables, l'essai a montré que certains problèmes liés à l'introduction de la méthode doivent encore recevoir une solution. Ainsi, par exemple, ces entreprises expérimentales ont acheté directement pour leurs magasins situés à proximité des usines, tandis qu'ils laissaient entre les mains du commerce de gros l'approvisionnement des magasins situés dans les communes plus lointaines (en lui laissant les frais de transport plus élevés, bien entendu). Elles ont passé des commandes directement aux entreprises de confiserie et biscuiterie pour des produits plus chers qui assurent une marge plus importante, en continuant à acheter le reste au commerce de gros. Ces expériences sont précieuses, car elles permettent de réglementer d'une façon satisfaisante les conditions de livraison. Cet essai et la prévision d'une plus grande liberté pour l'avenir ont eu d'ores et déjà un effet favorable sur le commerce de gros, car voyant qu'il

ne détient plus le monopole, celui-ci s'efforce déjà de servir mieux le commerce de détail. Ainsi, par exemple, il a rendu plus dense le service de livraison par camions et s'efforce d'approvisionner les magasins en dehors des dates et horaires fixes. De même, il a pris l'initiative de donner certaines marchandises en consignation, tandis que, jusqu'à présent, les livraisons n'étaient effectuées que sur la base de contrats d'achat. Une autre initiative prise par le commerce de gros a été la réduction de fin de saison accordée au commerce de détail pour certaines denrées, par exemple certaines conserves au vinaigre.

Actuellement, les opérations commerciales se font **sur la base de prix taxés**. Après l'introduction de la réforme économique, trois catégories de prix seront appliquées. La taxation restera en vigueur pour les articles de grande consommation ; pour une autre catégorie de marchandises, le prix fera l'objet, entre certaines limites, de négociations libres ; pour une troisième catégorie, qui comprendra à peu de choses près la moitié du chiffre d'affaires, les prix seront libres. A cette catégorie, appartiendront par exemple les légumes le gibier et les volailles. Pour que les entreprises soient au courant de la situation du marché, on a introduit un système d'information à double courant : les entreprises commerciales informent le Ministère du Commerce Intérieur de la situation du marché, et au Ministère les informations sont résumées et envoyées chaque semaine à toutes nos entreprises commerciales.

Le fait que les entreprises de l'industrie alimentaire sont propriétés d'Etat offre certaines garanties, quant à la composition réglementaire des denrées et à la pureté requise du point de vue bactériologique, contrôlées par les organismes spécialisés. Ceci ne supprime pas toute déficience qualitative due à la tendance des entreprises de s'assurer des bénéfices plus importants, ou encore à d'autres causes. Les directives de la réforme économique estiment que la concurrence entre entreprises de production et entreprises commerciales est souhaitable pour améliorer le choix des produits afin de satisfaire plus attentivement les besoins de la consommation et, d'autre part, pour obtenir une évolution adéquate des prix. Actuellement, la concurrence ne se manifeste que dans le commerce des produits alimentaires, et encore dans une mesure insignifiante. La direction fortement centralisée de l'industrie alimentaire nationalisée exclut encore la compétition entre les entreprises. Nous ne pouvons parler de compétition que pour des articles produits à la fois par des coopératives et des entreprises commerciales, mais leur éventail et leur volume sont insignifiants. La concurrence exige de nombreuses conditions : une plus grande liberté des prix, une offre supérieure à la demande, la suppression des monopoles. Pour le moment, on ne saurait faire que des conjectures, quant à la réussite de la réforme économique sur ce point.

## LA PLANIFICATION A LONG TERME DE LA CONSOMMATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES

La planification à long terme de la consommation intérieure de produits alimentaires est le facteur le plus important, mais non le seul, de la planification de la production de l'industrie alimentaire, de la production agricole qu'elle requiert, ainsi que des investissements. En effet, dans la rubrique « emploi » du bilan, on trouve, à côté de la consommation intérieure, l'exportation, ainsi que la nécessité d'accroître les stocks, tandis que les « ressources » comprennent, en dehors de la production de l'industrie alimentaire, les importations, l'autoconsommation des producteurs agricoles ainsi que la vente directe des produits par les producteurs à la population non agricole.

Le premier pas doit donc être la planification de la consommation intérieure globale, ensuite sa répartition selon les ressources, ce qui permet d'apprécier les quantités de denrées devant être fournies par l'industrie alimentaire.

Certes, on peut établir un programme idéal de consommation des produits alimentaires, mais la réalisation approximative de ce programme est fonction de nombreux facteurs perturbateurs et restrictifs. Parmi ceux-ci, les plus importants sont les possibilités de la production et les possibilités financières, mais il faut compter aussi avec les traditions alimentaires qui peuvent, dans une certaine mesure, retarder l'établissement d'une structure de consommation par ailleurs justifiée.

Les grandes lignes d'un programme idéal pour la consommation alimentaire sont les suivantes :

— Il doit satisfaire les exigences biologiques de la nutrition en les assurant non seulement en moyenne annuelle, mais en toute saison de l'année.

— En plus des facteurs biologiques indispensables, les denrées doivent également posséder une valeur gustative maximum.

— Les produits alimentaires doivent atteindre le plus haut degré de préparation exigé par les consommateurs, pour libérer ainsi ces derniers des servitudes de la cuisine.

Une telle conception du programme idéal semble aller de soi, cependant, il existe d'autres conceptions. Certains considèrent l'approvisionnement en produits alimentaires comme une tâche essentiellement biologique. Les tenants de cette école formulent ainsi le critère optimum : fournissons à la population les matières nutritives nécessaires aux moindres frais. Ils établissent des programmes d'alimentation optimale, un peu comme des rations d'aliments du bétail, avec l'idée de satisfaire aux besoins en matières nutritives à partir des denrées les moins chères. De tels calculs peuvent

avoir leur importance dans l'analyse des plans ou dans des situations exceptionnelles, lorsque la simple subsistance prime toute autre considération ; mais dans des conditions normales, une telle planification de la consommation est aussi peu admissible que la planification de l'habillement uniquement sur la base des paramètres physiques de la protection contre la chaleur ou les précipitations. Ainsi donc, la composition en matières nutritives n'est qu'un facteur désignant la limite inférieure du programme de consommation idéal.

Les bases du calcul du planning à long terme sont les suivantes :

— Le nombre des habitants, en tenant compte du mouvement touristique.

— Répartition de la population suivant l'âge.

— Répartition de la population suivant les différentes catégories socio-professionnelles.

Sur la base de ces facteurs, en tenant compte du climat du pays en tant que facteur permanent, on peut déterminer la quantité de calories, celle de l'ensemble des protéides et celle des protéides d'origine animale, etc... qu'il faut assurer aux différentes catégories d'âge, et dans le cadre de celles-ci aux différentes professions. La question qui se pose ensuite et qui est beaucoup plus complexe, est de savoir par quels produits alimentaires et à quel degré de préparation de ceux-ci, devons-nous satisfaire à ces besoins exprimés en matières nutritives ?

Si la satisfaction des besoins physiologiques est un impératif primaire minimal, il faut parfois, par la suite des habitudes traditionnelles de nutrition, dépasser le taux optimal et assurer des quantités plus élevées (saindoux, sucre, etc.) que celles exigées par les normes de l'hygiène. Certes, la consommation peut être influencée dans une certaine mesure par une politique des prix, mais l'information et la propagande jouent un rôle fondamental dans ce domaine. En Hongrie, par exemple, la structure de la consommation en matière grasses pose un problème. Près de 90 % de la consommation se compose de saindoux et de lard gras. La demande en huile de table est insignifiante, bien que son prix soit inférieur à celui du saindoux.

Arrivés à cette étape de la planification de la consommation alimentaire nous devons prendre en considération et harmoniser les facteurs suivants :

— le revenu de la population, ventilé notamment selon des catégories classées d'après le revenu du ménage divisé par le nombre de personnes vivant au foyer (la base du revenu moyen par tête d'habitant donne de tout autres résultats) ;

— les rapports de prix, notamment, entre le prix des produits alimentaires et celui des autres postes de dépense : habillement, articles de ménage, loyer, transports, etc...

— Les possibilités de l'expansion de la production agricole.

— Les relations du commerce extérieur : possibilités d'importation de produits alimentaires et obligation d'exporter.

Dans la planification de la consommation des produits alimentaires, du moins s'il ne s'agit pas de perspective extrêmement longue, il faut prendre en considération une situation donnée. Pour une période de cinq ans, c'est l'évolution des prix et des revenus qui joue le plus grand rôle, car en un laps de temps aussi court, la répartition de la population suivant les catégories d'âge et professions ne varie pas sensiblement. Dans ces conditions, l'application des coefficients d'élasticité devient nécessaire. Cependant, avant de les appliquer, il convient d'analyser soigneusement les données de base. En effet, si celles-ci sont la résultante de circonstances exceptionnelles, par exemple pénurie de marchandises, prix non conformes aux rapports de valeur, etc, la consommation connaîtra un changement extrêmement rapide. Mais nos expériences prouvent que les modifications des prix n'ont d'effet durable que sur la consommation des denrées fondamentales : l'augmentation du prix des produits alimentaires de base fera baisser la vente des produits industriels non alimentaires, tandis que la réduction des prix n'augmentera sensiblement la consommation des premiers que si auparavant la consommation avait été fortement freinée par des prix trop élevés.

Etant donné qu'en Hongrie, les prix des produits alimentaires ont été rarement modifiés au cours de ces dernières années, nous avons assez peu d'expérience quant aux facteurs agissant sur l'élasticité des prix. La situation est meilleure quant aux effets de l'évolution du revenu. En effet, nos enquêtes statistiques sur la consommation des ménages sont établies pour plusieurs catégories de revenu par tête d'habitant. Ainsi, si l'on connaît la structure de la consommation des différentes catégories, cette information peut être utilisée pour prévoir l'évolution future. La prévision de la consommation des catégories disposant de revenu d'un niveau non atteint jusque là, constitue un problème nouveau. Selon la documentation hongroise, cette tâche peut être résolue d'une manière satisfaisante par extrapolation.

Dans son ouvrage « Perspectives de notre consommation en produits alimentaires », Dénes Kovács démontre sur la base de statistiques de consommation des ménages établies en 1962, une relation répondant

à une « tendance hyperbolique » entre la consommation et le revenu par tête d'habitant.

Une fois la consommation nationale prévisible déterminée selon les méthodes exposées, il faut raccorder les chiffres obtenus aux possibilités de la satisfaction des besoins, en tenant compte de la production agricole, de la capacité de production de l'industrie alimentaire et des besoins du commerce extérieur. Il faut examiner dans quelles proportions l'industrie aura à contribuer à l'approvisionnement de la population en produits alimentaires. La détermination de la part que l'industrie doit prendre dans cet approvisionnement n'est pas toujours aussi simple, comme par exemple pour le sucre : elle dépend dans une grande mesure du rapport qui existe entre le prix à la production des produits agricoles et le prix à la consommation du produit fabriqué par l'industrie alimentaire à partir des premiers. Si la marge est étroite, les producteurs agricoles eux-mêmes rechercheront les produits transformés par l'industrie. Notre système des prix actuels est, en général, caractérisé par cet état de fait. A une certaine époque (début des années 50) où les prix à la production agricole étaient très bas et le prix officiel des produits alimentaires élevé, ce qui signifie que la marge était importante, les producteurs agricoles et les consommateurs avaient tendance à établir des rapports marchands directs, d'autant plus qu'il existait encore une pénurie pour de nombreux produits alimentaires de première nécessité.

C'est la marge réelle qui correspond au développement optimal de l'industrie alimentaire sur le plan de l'économie nationale, une marge qui reflète correctement les rapports de valeurs.

En déterminant les tâches qui attendent l'industrie et le commerce des produits alimentaires et l'industrie hôtelière, il faut en outre analyser un facteur limitatif : la situation de la main-d'œuvre. Bien que le travail industriel soit beaucoup plus productif que le travail ménager, lorsque nous passons à la transformation ménagère des produits agricoles à la consommation de produits alimentaires fabriqués par l'industrie et à l'utilisation des services de l'industrie hôtelière, la libération du temps privé se trouve ici en face de l'accroissement des besoins en travail professionnel. D'ores et déjà, un million de personnes environ, c'est-à-dire dix pour cent de la population, prennent leur repas au moins une fois par jour dans les cantines d'entreprise, d'école, etc... La solution, comme toujours, ne se trouve que dans l'accroissement de la productivité du travail industriel et commercial.