



**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.*

---

## L'organisation de la distribution alimentaire en Tchécoslovaquie

Félicitas Prusova

### Résumé

Transformation et distribution sont de plus en plus liées. Le nouveau modèle économique tchécoslovaque reconnaît la nécessité d'une certaine concurrence entre commerce d'Etat et commerce coopératif d'une part, entre les entreprises industrielles d'autre part.

Cette concurrence doit entraîner la possibilité, pour les entreprises commerciales, de choisir leurs partenaires industriels.

### Abstract

Processing and distribution are more and more interrelated. The new Czecho-Slovakian economic system accounts for the necessity of competition between state trading and cooperative trading and between industrial firms.

Through this competition the commercial firms should be able to choose their trading partners.

---

### Citer ce document / Cite this document :

Prusova Félicitas. L'organisation de la distribution alimentaire en Tchécoslovaquie. In: Économie rurale. N°83, 1970. Du nouveau à l'Est. pp. 105-108;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1970.2093>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1970\\_num\\_83\\_1\\_2093](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1970_num_83_1_2093)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

# L'ORGANISATION DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE EN TCHECOSLOVAQUIE \*

par Félicitas PRUSOVA

*Institut d'Etudes du Commerce Intérieur, Prague*

Transformation et distribution sont de plus en plus liées. Le nouveau modèle économique tchécoslovaque reconnaît la nécessité d'une certaine concurrence entre commerce d'Etat et commerce coopératif d'une part, entre les entreprises industrielles d'autre part.

Cette concurrence doit entraîner la possibilité, pour les entreprises commerciales, de choisir leurs partenaires industriels.

## The Organization of the Food Distribution in Czecho-Slovakia

*Processing and distribution are more and more interrelated. The new Czecho-Slovakian economic system accounts for the necessity of competition between state trading and cooperative trading and between industrial firms.*

*Through this competition the commercial firms should be able to choose their trading partners.*

## L'organisation de l'industrie et du commerce alimentaires en Tchécoslovaquie

Le trait dominant qui caractérise toute l'organisation économique ancienne du commerce et de l'industrie est la division stricte entre les fonctions productrices de biens matériels et les fonctions distributives. Cette division a été considérée comme une règle de base dès la période 1948-1952 à la suite de la nationalisation (ou socialisation) des industries alimentaires et du commerce intérieur. Le principe de l'organisation horizontale dominait alors dans toutes les branches de l'économie nationale car il correspondait le mieux au système de planification centralisée introduit à cette époque, suivant un processus d'imitation mécanique du modèle soviétique.

Le principe de la division stricte des fonctions productives et distributives est maintenant abandonné, du moins théoriquement, depuis la mise en œuvre du nouveau modèle économique. Pourtant, cette division existe encore dans la pratique et on doit en tenir

compte lors de l'application du nouveau modèle d'organisation.

L'organisation du commerce intérieur alimentaire est strictement territoriale. La Tchécoslovaquie est composée de 11 départements, chaque département est divisé en arrondissements, qui ont en moyenne 100 000 habitants. Cette organisation administrative est devenue la base de l'organisation du commerce alimentaire qui comprend deux systèmes : le commerce d'Etat et le commerce coopératif.

Avant la seconde guerre mondiale l'essentiel du commerce alimentaire de détail était contrôlé par de petites entreprises familiales. Une petite partie du chiffre d'affaires était réalisée par les grandes entreprises, c'est-à-dire les entreprises à succursales, les grands magasins et les magasins intégrés.

Il y avait également déjà avant la seconde guerre mondiale un commerce coopératif assez développé dans lequel la partie alimentaire était toujours dominante.

(\*) Adapté à partir du texte original par J. Le Bihan.

Après 1948 la socialisation du commerce intérieur a été réalisée afin d'assurer à l'Etat le contrôle maximum de la circulation de la marchandise. La nouvelle organisation a été conçue à partir du commerce de gros, auquel se sont affiliés successivement les magasins de détail selon leur spécialisation. Ainsi s'est formé un système de commerce intérieur d'Etat de haute spécialisation, qui est la principale caractéristique du commerce des produits non alimentaires.

Dans le secteur alimentaire, du fait de la complexité de la demande, les entreprises ont toujours vendu tous les produits à l'exception des fruits et légumes, qui relevaient d'une organisation spéciale fondée sur un système de magasins spécialisés.

Les entreprises du commerce des fruits et légumes sont organisées à l'échelle non des départements, mais des régions productrices et de consommation. Chaque entreprise se compose d'un certain nombre de centres d'achat, d'entrepôts et de magasins. Les fruits et les légumes ne se vendent pas exclusivement dans les magasins alimentaires d'assortiment complexe du commerce d'Etat et du commerce coopératif. Les entrepôts de fruits et de légumes livrent aussi leurs marchandises aux restaurants, aux hôpitaux etc...

En 1952, c'est-à-dire au moment où la socialisation du commerce intérieur s'est achevée, on ne sentait plus le besoin d'une concurrence entre les deux systèmes du commerce socialiste. Aussi a-t-on procédé à une division territoriale : le réseau de magasins urbains fut affecté au commerce d'Etat et le réseau de magasins ruraux au système coopératif.

L'organisation actuelle du commerce alimentaire est la suivante : l'organe central du commerce alimentaire d'Etat est la direction du trust d'entreprises du commerce alimentaire, subordonnée au ministère du commerce intérieur. Le trust est composé de onze entreprises, organisées sur la base de départements administratifs. Chaque entreprise départementale dirige les activités du commerce de gros en même temps que celles du commerce de détail. Chaque entreprise est subdivisée en centres d'arrondissements composés à la base par le commerce de gros et les magasins de détail.

## Les rapports entre les industries et le commerce alimentaires

C'est dans les rapports entre l'industrie de transformation des produits agricoles et le commerce alimentaire que les changements les plus profonds ont été introduits par le nouveau modèle économique.

Le modèle ancien soulignait unilatéralement la fonction du plan central obligatoire. Par conséquent la gestion centralisée dominait dans les rapports entre les industries alimentaires et le commerce intérieur. Les objectifs du plan, traduits dans une nomenclature de 50 produits alimentaires, formaient la base de ces rapports. Les chiffres du plan étaient fournis par le ministère du commerce intérieur, à la direction du

Le commerce en gros approvisionne non seulement les magasins de détail du réseau d'Etat, mais également les magasins de détail du système coopératif, les restaurants et les hôpitaux.

Le commerce coopératif se compose d'unions départementales, dont chacune est composée d'unions d'arrondissement. Celles-ci dirigent l'activité des magasins et des restaurants qui se trouvent dans leur sphère de contrôle. Dans le commerce coopératif il n'y a pas de spécialisation de marchandise comme dans le commerce d'Etat. La partie dominante est composée de magasins alimentaires ou de magasins mixtes, où les ventes de produits alimentaires sont dominantes.

Il est évident que dans l'organisation ancienne du commerce intérieur alimentaire, une concurrence entre les deux systèmes est pratiquement exclue.

Le nouveau modèle économique, fondé sur le rôle du marché dans l'économie socialiste, a reconnu la nécessité d'une certaine concurrence dans l'appareil de distribution. Dans l'avenir, l'organisation conventionnelle décrite ci-dessus cessera d'être la seule organisation officielle et les magasins coopératifs retrouveront leurs activités dans les villes, ainsi que dans le commerce de gros. Néanmoins, le nouveau modèle économique considère que la spécialisation du commerce entre les deux systèmes du commerce socialiste est un fait accompli et on peut supposer qu'au cours des années prochaines, tout le fonctionnement du commerce sera influencé par cet héritage.

Il serait prématuré de procéder dès maintenant à des réorganisations précipitées. Auparavant il faut des analyses approfondies du fonctionnement de l'organisation existante en fonction des possibilités et des exigences du nouveau modèle économique. On doit abolir les prescriptions administratives sur l'organisation obligatoire du commerce, afin que les entreprises puissent trouver les formes d'organisation optimales dans le cadre du nouveau modèle économique. L'analyse « d'organisation » représente un des thèmes primordiaux de recherche de notre Institut d'études du Commerce Intérieur.

trust qui les transmettait aux directions des entreprises du commerce alimentaire au niveau des départements.

Sur la base des chiffres du plan, l'industrie et le commerce alimentaire entraient en rapports commerciaux, qui étaient considérablement centralisés au niveau des directions des trusts. Un tel système laissait peu d'espace au développement des négociations commerciales entre les entreprises du commerce et de l'industrie.

Ces rapports étaient acceptables, quand il y avait une pénurie de la plupart de produits alimentaires (un

tel système assurait une certaine équité dans la distribution de la marchandise).

Cependant quand la production a été suffisante pour approvisionner le marché, ce système a perdu sa raison d'être. Il n'était plus nécessaire d'assurer les livraisons pour le commerce intérieur selon les consignes obligatoires du plan. Il est devenu beaucoup plus important de décentraliser les rapports entre le commerce et l'industrie. Au travers de cette décentralisation, il faut assurer l'adaptation la plus immédiate de la production à la demande. La demande concrète s'exprime dans la microstructure des livraisons et ne peut être assurée par les objectifs du plan.

Les rapports actuels entre l'industrie alimentaire et le commerce intérieur sont les suivants :

Les entreprises départementales du commerce alimentaire élaborent sur la base de leurs données statistiques, des projets de livraisons annuelles, qu'elles communiquent aux entreprises de l'industrie. Ces projets servent de base pour les négociations bilatérales. Les résultats de ces négociations ne prennent pas la forme d'un contrat obligatoire, mais ont un caractère d'orientation pour l'entreprise commerciale ainsi que pour l'entreprise industrielle. Sur la base des négociations annuelles des adaptations trimestrielles se concrétisent en contrats commerciaux conclus pour trois mois entre les entreprises du commerce alimentaire et de l'industrie alimentaire.

Les rapports actuels entre le commerce et l'industrie s'établissent surtout au niveau des directions d'entreprises, les entreprises étant les éléments fondamentaux dans toute la structure économique. La direction des trusts d'entreprises du commerce alimentaire règle uniquement les rapports avec l'industrie alimentaire concernant un petit nombre d'articles encore rares sur le marché. L'importation des produits alimentaires est organisée aussi par l'intermédiaire de la direction du trust d'entreprises du commerce alimentaire.

Notre Institut recherche actuellement l'organisation optimum des rapports entre le commerce et l'industrie alimentaire. La possibilité d'une décentralisation plus poussée doit être étudiée, car les entreprises départementales sont bien grandes et leurs directions trop éloignées des préoccupations des unités de base, c'est-à-dire des magasins et des entrepôts. Nous essayons, à l'aide des analyses de systèmes, de trouver dans l'entreprise les nœuds où se concentre le maximum d'informations.

Les rapports actuels entre chaque magasin et le producteur sont réglés automatiquement par la demande quotidienne. C'est seulement dans le cas de déficiences quotidiennes. C'est seulement dans le cas de déficiences ou d'irrégularités quelconques que l'intervention de l'instance supérieure est nécessaire.

En ce qui concerne les rapports entre le commerce et l'industrie pour les marchandises qui passent par le commerce de gros, on est en train de préparer la régulation des stocks dans les entrepôts.

En coopération avec notre Institut d'Etudes, on prépare un programme expérimental sur ordinateur.

Dans notre Institut d'Etudes, nous avons préparé aussi les modèles de stocks pour les magasins alimentaires, différenciés par leur type et grandeur. A l'aide de ces modèles on peut régler les rapports des magasins avec les entrepôts, et en cas de livraisons directes, avec l'industrie.

Dans les rapports entre l'industrie et le commerce, un rôle important est dévolu au système de prix qui doit faciliter l'élimination des disproportions partielles du marché. En ce moment cependant, les prix de presque tous les produits alimentaires sont réglés par les autorités centrales, parce qu'il s'agit de produits de première nécessité. Ainsi dans un proche avenir, le mécanisme de prix ne jouera pas encore un rôle significatif dans les rapports entre les industries d'alimentation et le commerce alimentaire.

L'instrument économique, qui peut être utilisé dans les rapports entre les industries d'alimentation et le commerce alimentaire, est la marge commerciale, qui représente un certain pourcentage du prix de détail de chaque marchandise. Les deux partenaires peuvent s'entendre sur une marge modifiée en faveur de l'un ou de l'autre partenaire. Ainsi l'entreprise industrielle accorde une bonification à l'entreprise de commerce dans les cas suivants :

- si l'entreprise de commerce accepte la conclusion d'un contrat de longue durée, prenant ainsi à sa charge un risque élevé ;
- si la livraison est effectuée avant la date prévue par le contrat de longue durée ;
- si l'entreprise de commerce organise les études de marché ou la publicité pour ses propres besoins en même temps que pour les besoins de l'industrie.

Inversement, l'entreprise commerciale consentira à une réduction de la marge qui lui est accordée, si l'entreprise industrielle modifie son programme de production à la suite des changements observés dans la demande, acceptant de nouvelles dates de livraison demandées par l'entreprise du commerce etc...

Nous avons déjà mentionné le fait que l'ancien modèle sous-estimait le rôle de la concurrence et que celle-ci devrait être renouvelée entre le commerce d'Etat et le commerce coopératif. Le rôle le plus important appartient cependant à la concurrence entre les entreprises industrielles sans laquelle la concurrence dans la sphère de la distribution est peu efficace. De ce point de vue il est nécessaire d'assurer aux entreprises de commerce la possibilité de choisir leurs fournisseurs. La situation actuelle est telle que les entreprises industrielles ont des domaines bien spécialisés de telle sorte que chaque entreprise industrielle a dans son domaine une position de monopole. Il est évident que si elle choisit une entreprise industrielle lointaine, l'entreprise de commerce sera chargée des frais de transport élevés, qui habituellement sont à la charge de l'industrie.

En résumant les traits caractéristiques des rapports entre les industries et le commerce alimentaires, on peut constater les faits suivants :

1) Les partenaires principaux dans les opérations de distribution sont les entreprises de l'industrie et du commerce, le rôle des organes supérieurs étant fort limité. Les études concernant les formes optimum de leurs rapports sont en cours.

2) L'instrument économique qui peut être utilisé sur-

tout dans les rapports commerciaux est la marge commerciale, tandis que la réglementation de prix reste encore centralisée.

3) Le fonctionnement du marché dans l'économie socialiste exige la reconnaissance d'une certaine concurrence, surtout dans la sphère de la production. Pour les entreprises commerciales cela représente la possibilité de choisir leurs partenaires dans l'industrie sans être limitées administrativement par la spécialisation des unités industrielles.