



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.*

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.

Les transferts Etat-IAA sous forme de subventions

M Pierre Albert

Citer ce document / Cite this document :

Albert Pierre. Les transferts Etat-IAA sous forme de subventions. In: Économie rurale. N°145, 1981. pp. 34-35;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1981.2800>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1981_num_145_1_2800

Fichier pdf généré le 08/05/2018

est donc de nature à rééquilibrer la situation des entreprises de droit commercial par rapport à celles du secteur coopératif, en ce qui concerne l'aide publique à l'effort d'investissement.

L'impact global

Si l'on fait abstraction de l'avantage considérable que représente pour les coopératives l'existence du Crédit Agricole (il est extrêmement difficile de mesurer globalement son impact sur le secteur), l'aide de l'État en équivalent subvention représentait en 1980 entre 6 et 7 % de l'investissement total des IAA (coopératives et entreprises de droit commercial confondues). Cette aide peut être répartie en trois grandes masses : les aides non

spécifiques (PDR, aides à l'innovation, prêts bonifiés) représentent environ 1,4 % de l'investissement total, les aides du FEOGA un peu plus de 1 %. La part la plus importante revient aux aides spécifiques financées par l'État français (POA, subvention à la coopération, bonifications de prêts aux coopératives...) avec environ 3 % de l'investissement total ; masse inégalement répartie entre les entreprises selon leurs statuts.

Compte tenu de certaines rigidités dans l'affectation des aides destinées à la coopération agricole, on peut considérer que la masse de manœuvre réellement disponible pour une politique industrielle sélective n'était, jusqu'ici, que de l'ordre de 1 % de l'investissement total du secteur.

LES TRANSFERTS ÉTAT-IAA SOUS FORME DE SUBVENTIONS ÉVALUATION RAPIDE D'INCIDENCE

Pierre ALBERT

École Nationale Supérieure de Sciences Agronomiques Appliquées*

Dans ce bref résumé, on se propose d'analyser les transferts sous forme de subventions (subventions d'équipement et d'exploitation) aux IAA et de tenter d'apprécier leur incidence respective. L'étude a été conduite pour trois secteurs : industrie laitière, de la viande et du travail des céréales. Avec ces trois grands secteurs, on couvre environ 65 % du chiffre d'affaires de ce qu'il est convenu d'appeler industrie agro-alimentaire. Quelques éclairages supplémentaires sont apportés pour trois sous-secteurs : industrie laitière s.s. (sans les crèmes glacées), industrie de l'abattage et du travail des viandes de gros bétail, fabrication des aliments du bétail. Avec ces trois sous-secteurs, on couvre environ 45 % du chiffre d'affaires des IAA (1).

D'après une étude de la Direction de la Prévision (2) dont

on ne fera pas la critique ici, on couvre avec ces deux catégories de subventions, environ 50 % des transferts État-IAA (les autres 50 % étant constitués par des transferts liés à la dévalorisation du capital public et au régime fiscal des entreprises).

On ne fera pas non plus la critique des «choix» méthodologiques, liés à la forme des sources statistiques utilisées (sources INSEE et SCEES). D'une part, on a en effet raisonné sur une répartition des subventions entre les entreprises classées par tranche d'effectifs salariés et non sur une répartition entre groupes. D'autre part, les subventions d'équipement sont appréhendées telles qu'elles s'inscrivent au bilan des entreprises (i.e. sous forme de stock et amorties). Ce sont donc essentiellement des conclusions qui sont apportées ici.

LES SUBVENTIONS D'ÉQUIPEMENT ET D'EXPLOITATION ONT-ELLES UN CARACTÈRE SÉLECTIF ?

Les cas des subventions d'équipement en 1971 et 1976

Pour apprécier le caractère plus ou moins sélectif des subventions d'équipement entre les différentes catégories d'entreprises classées selon leur taille, on a effectué la comparaison de la répartition des actifs et de la répartition du stock de subventions d'équipement.

Pour les trois secteurs pris ensemble ou séparément, *il ne semble pas qu'une sélectivité particulière s'exerce au profit des plus grandes entreprises*. Au contraire, puisqu'en 1971 et surtout en 1976, leur part de subventions est largement inférieure à la part des actifs qu'elles détiennent. A l'inverse, il semble qu'il y ait en 1971 et surtout en 1976 une certaine concentration de subventions d'équipement sur les entreprises de 100 à 1.000 salariés.

Enfin, en ce qui concerne la répartition entre les secteurs, on constate qu'aussi bien en 1971 qu'en 1976, *l'industrie laitière a bénéficié de façon privilégiée des subventions d'équipement*. On note aussi que si en 1971 l'industrie de la viande semble légèrement défavorisée, il n'en est plus ainsi en 1976.

Le cas des subventions d'exploitation en 1971 et 1976

Très globalement, ces subventions sont constituées d'aide au stockage privé, de primes de dénaturation, de restitution aux exportations, etc...

Contrairement aux subventions d'équipement, on constate que les subventions d'exploitation semblent avoir un effet particulièrement sélectif. En effet, en 1971 comme en 1976, aussi bien pour l'ensemble des trois secteurs que pour chacun d'eux pris individuellement, *les subventions d'exploitation sont affectées aux plus grandes entreprises bien au-delà de leur importance évaluée par leur part dans le chiffre d'affaires*. Ceci est tout particulièrement vrai en 1976 pour les entreprises de plus de 1.000 salariés, du secteur de la viande et du lait.

On notera également qu'en 1976, dans le cas des trois sous-secteurs envisagés (industrie laitière sans crèmes glacées, abattage, aliment du bétail), les subventions d'exploitations vont plutôt aux coopératives. Ceci est particulièrement vrai pour l'abattage.

* P. ALBERT est Maître de conférences à l'ENSAA, 26 bd du D' Petitjean, 21100 Dijon.
1. P. ALBERT, J.M. LIAROUTZOS, M. MARTIN, La viande et son industrie (à paraître 4^{ème} trimestre 1981), et L'alimentation animale : son industrie (à paraître 1^{er} trimestre 1982). INRA-ESR Dijon.

2. A. LE PORS, Les transferts États-industrie en France et dans les pays occidentaux. Notes et études documentaires. La Documentation Française, juillet 1978.

LA PART DES SUBVENTIONS DANS LES ACTIFS ET LES RÉSULTATS DES ENTREPRISES

Subventions d'équipement et éléments d'actifs

On a pu constater que la part des subventions d'équipement dans les immobilisations et les actifs totaux s'accroissait de 1971 à 1976. Ceci est particulièrement vrai pour le secteur laitier ainsi qu'à partir de 1976 pour le secteur de la viande.

Subventions d'exploitation et excédent brut d'exploitation (EBE)

Pour chacun des trois secteurs, il faut noter l'importance de ces subventions dans la formation du profit puisqu'en 1976 elles représentent entre un quart et un tiers de l'EBE des entreprises. En 1976, elles jouent un rôle

particulièrement important dans la formation du profit des plus grandes entreprises du secteur de la viande.

Ainsi — pour les trois secteurs considérés — les subventions d'exploitation sont beaucoup plus sélectives que les subventions d'équipement et elles constituent une part importante de la formation du profit. Par ailleurs, il semble bien qu'entre 1971 et 1976 — au-delà des fluctuations — le rapport flux de subvention d'équipement/flux de subvention d'exploitation, relativement faible sur l'ensemble de la période, tend à décroître. L'essentiel des transferts État-IAA, sous forme de subventions, se réalise par le biais de subventions d'exploitations beaucoup plus sélectives, la tendance paraissant se renforcer.

POLITIQUE DE PRIX AGRICOLES : OBJECTIFS ET INSTRUMENTS

Louis P. MAHÉ

INRA Rennes*

Le texte résumé ici examine divers instruments de soutien des revenus agricoles et de contrôle de la production par les prix dans le cas d'un pays exportateur. Il compare les instruments actuellement utilisés dans la politique agricole commune en examinant leurs effets en fonction des objectifs ouverts ou implicites poursuivis par les pouvoirs publics. Il s'agit des quotas de production (QP), des compléments de prix ou «deficiency payments» (DP), des prélèvements restitutions (PR) et de la taxe de coresponsabilité (TC).

Les objectifs déclarés des politiques agricoles en pays développés tournent autour des mêmes thèmes, dont le traité de Rome donne une version : productivité, niveau de vie de la population agricole, stabilité, sécurité d'approvisionnement, prix raisonnables à la consommation.

L'analyse conduite montre les relations de cohérence et de contradiction entre ces objectifs et les divers instruments. Au plan de la répartition entre groupes concernés (agriculteurs, consommateurs, contribuables), les instruments induisent les transferts suivants : les quotas de production soutiennent un prix élevé à la production par restriction de la consommation (rationnement par le prix) sans transfert budgétaire. Les compléments de prix soutiennent les revenus par voie budgétaire sans léser les consommateurs. Le système des restitutions nécessite, pour un même niveau de prix, la ponction sur les consommateurs via le prix de vente et sur les contribuables pour financer les exportations.

Du point de vue de la répartition individuelle des revenus, les effets dépendent du système fiscal en vigueur. Une taxation basée sur l'impôt indirect, jointe à un soutien par les prix et à une fiscalité agricole non assise sur les revenus réels, présente toutes les conditions requises pour renforcer l'inégale répartition des revenus dans le secteur et dans l'ensemble de la société.

Concernant la stabilité des prix sur les marchés intérieur et mondial, le système des restitutions est le plus efficace stabilisateur à l'intérieur, mais il exporte ses propres perturbations à l'extérieur et ne contribue pas à l'absorption des fluctuations mondiales.

La seconde partie du texte se livre à une évaluation des

transferts et des pertes collectives d'allocation dans le cas de la production de céréales en France (considérée indépendamment de la CEE, ce qui fait apparaître la contribution de celle-ci à la valorisation de nos excédents). Bien que le prix mondial soit majoré de 13% pour la référence des calculs, ce qui minore les transferts, ceux-ci atteignent des sommes de plusieurs milliards de francs (Mds F) (1978-79). Ainsi, le système actuel produirait un transfert d'environ 9 Mds F aux producteurs, grâce à 5,6 Mds F prélevés sur les contribuables (ou consommateurs des pays partenaires) et à 4,6 Mds F au détriment des consommateurs, éleveurs et IAA en France.

Quel instrument permet d'assurer au mieux un transfert de 1 F en faveur des agriculteurs ? D'un point de vue d'efficacité économique stricte, ce sont les quotas et les compléments de prix qui semblent les mieux placés. Mais les quotas ont des effets inégalitaires très marqués en raison de leurs règles de répartition, puis viennent la TC et les PR. La même classification est obtenue si l'on considère que les consommateurs sont aussi les contribuables (fiscalité indirecte dominante). Si les agriculteurs n'aiment pas se voir «assister» au grand jour, les quotas apparaissent la meilleure solution puis vient la taxe de coresponsabilité. Toutefois, si l'on considère que la pénalisation des activités d'aval (IAA, élevage) est particulièrement grave, alors les quotas sont avec la TC, le plus mauvais instrument et les DP le meilleur.

Dans le cadre des hypothèses faites ici, il semble clair tout d'abord que le souci essentiel de la politique agricole n'est pas l'efficacité économique. De même, la préférence donnée aux instruments défavorables aux consommateurs et à l'aval, semble refléter une préférence marquée pour les transferts discrets, par les prix. Cela peut traduire à la fois, crainte des coûts d'administration, refus marqué du sentiment d'assistance et faible préoccupation à l'égard des effets induits sur les activités d'aval.

L'importance des PR et TC et l'existence de quotas montrent le peu de poids donné aux objectifs d'équité ; par contre la stabilité interne est jugée prioritaire : à travers sa politique de prix, la PAC n'est pas très tournée vers la régulation des marchés agricoles mondiaux.

* INRA - Économie, 65, rue de St-Brieuc, 35042 Rennes cédex.