



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.

La transition dans le secteur agro-alimentaire tchèque : de la propriété publique à la propriété privée

Mme Françoise Simon

Résumé

Après avoir présenté les lois de privatisation et leurs premiers résultats, dans le cas du secteur agro-alimentaire, nous nous intéressons à leur impact en terme de restructuration. Nous développons ici les conditions de cette restructuration en approfondissant l'étude des nouveaux rapports de propriété et des conséquences des modifications des relations socio-économiques. Ces dernières sont prépondérantes et conduisent le manager et non le propriétaire à restructurer.

Abstract

The transition in the agrofood sector : from state property to private property

After describing the privatization process and its first results, we study its impact regarding restructuration, in the example of the agrofood sector. In this paper, we develop the conditions of this restructuration by new property rights and consequences of changes in socio-economical relations. These changes are dominating and lead the manager and not the owner to restructure.

Citer ce document / Cite this document :

Simon Françoise. La transition dans le secteur agro-alimentaire tchèque : de la propriété publique à la propriété privée. In: Économie rurale. N°223, 1994. pp. 46-52;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1994.4679>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1994_num_223_1_4679

Fichier pdf généré le 26/03/2019

LA TRANSITION DANS LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE TCHÈQUE : DE LA PROPRIÉTÉ PUBLIQUE A LA PROPRIÉTÉ PRIVÉE

Françoise SIMON*

Résumé :

Après avoir présenté les lois de privatisation et leurs premiers résultats, dans le cas du secteur agro-alimentaire, nous nous intéressons à leur impact en terme de restructuration. Nous développons ici les conditions de cette restructuration en approfondissant l'étude des nouveaux rapports de propriété et des conséquences des modifications des relations socio-économiques. Ces dernières sont prépondérantes et conduisent le manager et non le propriétaire à restructurer.

THE TRANSITION IN THE AGROFOOD SECTOR : FROM STATE PROPERTY TO PRIVATE PROPERTY

Summary :

After describing the privatization process and its first results, we study its impact regarding restructuration, in the example of the agrofood sector. In this paper, we develop the conditions of this restructuration by new property rights and consequences of changes in socio-economical relations. These changes are dominating and lead the manager and not the owner to restructure.

En République tchèque (1), d'après les experts nationaux, en 1989, l'économie était étatisée à 96%. La privatisation constitue donc l'un des aspects déterminants (OCDE, 1993) du processus de transition d'une économie socialiste fondée sur la propriété collective des moyens de production à une économie de marché basée sur la propriété privée. Par privatisation, nous entendons uniquement le transfert de la propriété publique (2) au secteur privé et non la création d'activités nouvelles (3). Il nous paraît donc pertinent d'examiner aux plans factuel et logique :

– comment la privatisation s'opère (cadre institutionnel légal, financier),

– quels sont ses résultats actuels et prévisibles (nature et importance des divers types de ces nouvelles struc-

tures privées). Ces deux points feront l'objet de notre première partie,

– quel est son impact en terme de restructuration (points de dynamisation ou de blocage du mouvement, acteurs et système de force en présence), traité dans une seconde partie. Nous n'engagerons pas ici une discussion sur le terme structure. Par restructuration, nous entendons la réorganisation des structures, envisagée à la fois dans une dimension productive (évolution des profils d'activités) et dans une dimension institutionnelle (évolution de leur organisation interne et de leur relations avec l'extérieur).

Dans notre recherche, nous nous efforçons de voir **en quoi les processus de privatisation permettent et entraînent une restructuration (4) du secteur agro-ali-**

* Thèse en cours en Economie et Sociologie Rurales, INRA, Montpellier, suite à un DEA (1991) sur la transition dans le secteur agro-alimentaire tchèque. L'auteur tient à remercier Alain Pouliquen pour son aide à la finalisation de cet article. Nous ne traitons ici qu'un des aspects de la transition structurelle : la privatisation-restructuration des entreprises. Les ouvrages sur la transition économique et son contexte de B. Chavance (1992), de J. Komař (1992), de M. Lavigne (1992), de J. Sapir (1992), de X. Richet (1992) et les ouvrages sur la transition du secteur agro-alimentaire de M. CL. Maurel (1992) développant une approche sociale et A. Pouliquen (1991-1993) développant une approche macro-économique ont aidé l'auteur à mieux comprendre le processus de transition et à construire en partie sa grille d'analyse.

1. Fédérée avec la Slovaquie jusqu'à fin 1992 puis indépendante depuis janvier 93.

2. C'est-à-dire à la fois la propriété d'Etat et la propriété coopérative, chacune étant régie par des lois différentes (voir infra).

3. D'une part, elle représente une petite part de la production dans le secteur qui nous intéresse (moins de 5%, exception faite des boulangeries). D'autre part, il était difficile, jusqu'à fin 1993, de collecter de l'information fiable sur ce secteur.

4. D'emblée, nous ne nous situons pas dans le débat "privatisation avant restructuration ou restructuration avant privatisation", non que celui-ci soit inintéressant. Pour notre recherche, nous admettons le choix du gouvernement tchèque. Selon lui, l'Etat n'a ni les moyens financiers, ni la compétence nécessaire à la restructuration. Il légitime ainsi son programme de privatisation (modalités et rythme) estimant que seuls les propriétaires privés sont à même de restructurer. Nous cherchons ensuite à voir si tel est le cas.

mentaire dans le sens d'une adaptation efficace et viable aux nouvelles conditions générales nées de la "transition Plan-Marché".

Pour le gouvernement notamment, la nécessité d'une politique de privatisation procède du pari que seuls les propriétaires privés seraient à même d'impulser une adaptation efficace et rapide des structures aux nouvelles conditions de marché. Ceci découlerait d'une responsabilisation économique restaurée des nouveaux propriétaires à l'égard de leurs outils de production.

Cependant, *notre hypothèse de recherche* est que, au moins jusqu'en 1994, la privatisation engendre une restructuration, non pas par la responsabilisation des propriétaires privés (voir le début du second paragraphe de la deuxième partie), mais par l'action des dirigeants d'entreprises, soumis à un système de relations socio-économiques en évolution. Ces relations sont soit héritées de l'ancien système et plus ou moins modifiées, soit nouvelles (non seulement les relations propriétaires-managers, mais aussi managers entre eux, managers-banques, managers-consommateurs, relations qui peu-

vent être coopératives, complémentaires, conflictuelles, de long terme ou de court terme) (voir la suite du second paragraphe de la deuxième partie).

**DU PUBLIC AU PRIVÉ :
LE PROCESSUS DE PRIVATISATION**

Les différents procédés et leur justification économique et sociale

Depuis 1990, la République tchèque se dote de nouveaux cadres institutionnels tels que juridiques pour transférer la propriété publique au secteur privé. Elle a ainsi instauré différentes méthodes lui permettant ce passage, dont certaines sont communes à la plupart des pays en transition à quelques variantes près (la petite privatisation, les procédés standards de la grande privatisation), d'autres sont plus ou moins singulières à ce pays, par leur antériorité (la méthode des coupons dans la grande privatisation) ou par certaines modalités (la restitution, la transformation des coopératives) (E. Klvacova, 1992 ; M. Mozerova, 1993). Voir tableau 1.

Tableau 1. - Les lois de privatisation

Procédés	Restitution			Transformation des coopératives	Grande Privatisation	Petite Privatisation
	Loi de restitution	Loi des réhabilitations extrajudiciaires	Loi de la terre			
Date d'application	avril 1990	février 1991	mai 1991	janvier 1992	février 1991	décembre 1990
Biens concernés	Biens confisqués entre 1955 et 1966 : magasins, restaurants, hôtels, ateliers d'artisanat, industries, soit 100 000 unités dont environ 17 % concernent le secteur agro-alimentaire.	Biens confisqués suite à des persécutions politiques, peu applicable dans le secteur agro-alimentaire à l'exception de quelques moulins.	Terres et autres biens agricoles collectivisés entre le 25 février 1948 (date de prise de pouvoir des communistes) et le 1 ^{er} janvier 1990 soit 80 % de la surface agricole et 1,5 millions de propriétaires potentiels.	Actifs "communs" des coopératives, une fois les restitutions effectuées. 1 197 coopératives agricoles sont concernées.	3 220 grandes entreprises d'État*, réparties en deux vagues : le secteur agro-alimentaire représente 20 % du capital à privatiser soit 700 entreprises dont 308 fermes d'État et 254 entreprises alimentaires.	Petites entreprises d'État* (magasins, restaurants, hôtels, ateliers d'artisanat, services) dont environ 30 % concerne le secteur agro-alimentaire.
Méthodes	Processus prioritaire par rapport aux autres, priorité accordée à la restitution en nature ; quand elle est impossible (dégradation ou modification importante), une compensation financière est donnée ; ne s'adresse qu'à des personnes physiques, tchèques et résidents en République tchèque, appelés ayants-droit.			1 ^{er} temps : individualisation des actifs, 25 % : proposés à la vente aux 3 groupes de personnes concernées (propriétaires membres, ceux non membres et les membres non propriétaires), 75 % et le non vendu des 25 % : distribués entre les 3 groupes : 50 % aux propriétaires de terre au prorata du nombre d'ha, 30 % distribués au prorata du capital d'exploitation collectivisé et 20 % en fonction du nombre d'années de travail 2 ^e temps : transformation de la coopérative, à réaliser sous un an par un conseil de transformation élu par les personnes des 3 groupes.	Privatisation selon un projet "de base", élaboré obligatoirement par le management ou d'un projet "compétitif" élaboré par toute personne intéressée, incorporant une ou plusieurs méthodes suivantes : - enchères - offre publique - vente directe - méthode des coupons (voir encadré) - transfert gratuit dont 3 % obligatoire pour un Fonds de restitution gérant les restitutions liées à ces entreprises. L'ensemble des projets était analysé par le Ministère rattaché à l'entreprise et qui transmettait son avis au Ministère de la Privatisation, détenteur du pouvoir de décision (choix et approbation du projet de privatisation) Si projets avec vente directe ou concernant plus de 3 000 employés, le Ministère de la Privatisation devait s'en référer au conseil économique (organe dépendant du gouvernement) dont la décision nécessite l'approbation du gouvernement.	Vente aux enchères en deux tours dont le 1 ^{er} réservé aux citoyens tchèques (ce qui donna lieu à des mécanismes de prête-noms) et le 2 ^e autorisé aux étrangers. * la différence entre les entreprises de la grande privatisation et celles de la petite privatisation ne s'est faite qu'à posteriori, à la publication de la liste des entreprises participant à la grande privatisation.

La méthode des coupons : elle concerne un tiers des entreprises tchèques et la moitié de la valeur comptable à privatiser. Tout citoyen tchèque, âgé de plus de 18 ans, pouvait acheter, pour un quart de son salaire moyen mensuel, un livret de coupons, équivalent à 1 000 points d'investissement. Ces derniers lui permettaient d'acheter des actions auprès d'entreprises incluses dans ce processus. Au premier tour du processus, chaque entreprise vendait 3 actions pour 100 points puis changeait ce cours aux tours suivants, en fonction de l'offre en actions et de la demande en points. Cette méthode entraîna la création de 271 Fonds d'Investissement privés, analogues à nos "investisseurs institutionnels", proposant à la population de se charger d'investir les points qu'elle leur confierait, moyennant une multiplication de 2 à 10 de leur mise.

Au total, les processus prépondérants de cette privatisation sont la restitution, la méthode des coupons et la vente directe (M. Bornstein, 1992). Economiquement, ces dominances s'expliquent. Les personnes ayant les moyens de devenir propriétaire (ex-nomenklaturistes, extra-fiquants, managers) le font par vente directe. Cependant, en 1989, l'épargne de la population ne représentait que 10% du capital à privatiser. La méthode des coupons et la restitution répondent à ce manque de capital. Elles permettent aussi de transférer la propriété du secteur public au secteur privé en l'absence de marché financier, contournant ainsi le problème de l'évaluation réelle de cette propriété. Elles se justifient aussi socialement. En effet, elles s'appuient sur le sentiment de justice sociale qui est de rendre au peuple ce qui appartient au peuple (distribution par les coupons), de rendre aux expropriés et collectivisés de force leurs biens (restitution aux ayants-droit). Elles permettent ainsi d'assurer un consensus social et un certain soutien à la transition.

De plus, les événements en cours rétroagissent sur le cadre juridique en construction (J. Havel, 1992). Dans ce processus interactif, les rapports de force en présence sont importants dans la mesure où ils peuvent déterminer les décisions d'amendement (rôle de l'association des propriétaires fonciers pour obtenir la suppression de la limite de surface restituable dans la loi de la terre). Les rapports de forces sont aussi un élément explicatif des résultats globaux observés.

Les résultats globaux : le développement du secteur privé

Une distinction s'impose entre l'agriculture et l'amont ou l'aval de la filière. En agriculture, la restitution, au sens large (5), est l'élément majeur du processus de pri-

vatation. Dans l'amont et l'aval, la propriété est pour l'essentiel étatique et moins touchée par les restitutions.

En agriculture

Fin 1992, 95% à 98% des propriétaires originels ou leurs héritiers s'étaient présentés auprès des autorités compétentes pour faire reconnaître leur droit de propriété. Fin 1993, après application des lois de privatisation en agriculture, 54% de la terre agricole au lieu de 63% en 1989 seraient utilisés par les nouvelles coopératives, 17% au lieu de 33% seraient sous la responsabilité des fermes d'Etat non encore privatisées (6), 12% par les agriculteurs individuels et 17% par les SA et SARL (V. Vojtech, 1993). Les experts estiment que 85% des terres sont louées et 15% exploitées en faire-valoir direct. Ces chiffres s'expliquent, d'une part, par la restitution qui entraîne notamment l'arrivée de propriétaires ne connaissant rien à l'agriculture et pour qui la seule solution rationnelle est de louer ces terres à qui en a usage (7), d'autre part, par le statut des coopératives qui, excluant généralement la terre des parts de propriété individuelles, doit la louer, même à ses membres.

En agriculture, nous constatons donc un accroissement de la surface agricole détenue par le secteur privé et une restructuration juridique des exploitations. La forme coopérative domine toujours mais les structures exploitation individuelle et surtout SA et SARL sont apparues et sont amenées à se multiplier en raison de leur caractère flexible, plus marqué que dans la structure coopérative et répondant mieux à la période d'incertitudes liées à la transition.

Dans les industries et les commerces alimentaires

Les propriétaires de magasins expropriés ont rapidement fait valoir leurs droits de restitution, d'une part par souci de revanche sur le passé et d'autre part dans l'espoir d'une accumulation rapide grâce à une activité commerciale jugée lucrative.

De même, la petite privatisation a abouti à plus de 80% de vente ou location-vente des unités de ce secteur. L'adaptation efficace de celles-ci pose, pourtant, souvent problème. En effet, dans la plupart des cas, ces magasins ont été rachetés ou loués par les anciens responsables. Or, jusqu'à présent, tout leur avait toujours été imposé : prix, approvisionnement, stock. D'après les experts nationaux, 40 à 60% d'entre eux feraient faillite d'ici fin 1993, s'ils ne prenaient pas conscience de leur besoin de formation et d'adaptation. De plus, certains magasins (privatisés et restitués) ne peuvent être rentables, car trop petits, mal agencés, et manquant de capital et de capacité d'emprunt en raison de taux d'intérêt élevés.

5. Au sens strict, la restitution concerne les personnes dont les biens ont été expropriés par l'Etat (sur le cadastre, l'Etat est devenu propriétaire de ces biens). Au sens large, la restitution concerne aussi les personnes dont les biens ont été collectivisés (sur le cadastre, ils étaient restés formellement propriétaires mais doivent aujourd'hui se faire reconnaître auprès de l'unité agricole qui exploite leurs biens).

6. En raison de la restitution, plus longue dans le cas d'expropriation -les preuves du propriétaire étant plus ardues à fournir, son nom ne figure plus sur le cadastre-, rendant la privatisation des fermes d'Etat plus difficile.

7. 10% des ayants-droit ont demandé la restitution pour une exploitation en faire-valoir direct ou en fermage à un agriculteur privé. Ils sont soit anciens membres des coopératives, soit villageois, rarement citadins (cas où la menace du chômage est très forte).

En fait, restitution et petite privatisation ont abouti à l'atomisation du réseau commercial avec une multitude de petits magasins sans centrale d'achats et qui cherchent à s'approvisionner auprès des grossistes privatisés, devenus les maîtres de la distribution. Cette fonction, nécessitant peu d'investissements, a vu son nombre d'acteurs se multiplier. Des cadres d'entreprises d'Etat travaillant dans le commerce de gros national ou d'import-export se sont très vite installés à leur nom (8), profitant de leur réseau de relations et de leur connaissance des secteurs concernés. Les taux de mortalité et natalité des petits commerces de détail sont élevés en raison de l'intensité de la concurrence et de leur faible capacité de stockage face aux grandes structures commerciales encore étatiques par lesquelles passent les principaux contrats. Ces grandes structures relèvent du processus de la grande privatisation.

Soixante-treize pour cent des 254 entreprises industrielles du secteur alimentaire relevant de la grande privatisation, étaient privatisées (9) fin 1993. Le processus de privatisation a entraîné très souvent la division des grandes unités concentrées et monopolistiques, selon un critère géographique et (ou) technologique d'où le passage de 186 industries de transformation à 487 (10). Parmi celles-ci, 50% ont été privatisés par vente directe, 18% ont été restitués et 3% ont été transférés gratuitement aux municipalités mais ces différentes unités privatisées sont de petites unités de production, concernant au total moins de 10% de la production. 28% ont été transformées en sociétés anonymes, représentant l'essentiel de la production et parmi lesquelles les trois quarts relevaient de la méthode des coupons. Seulement 3% ont attiré un partenaire étranger (notamment les confiseries, distilleries, laiteries et tabac (E. Lhomel, 1993) ; la brasserie, elle, était interdite aux étrangers).

Nous voyons donc se multiplier les acteurs. Il serait, cependant, trop hâtif de conclure à l'apparition d'un secteur concurrentiel, en raison des localisations territoriales spécifiques des entreprises et, dans certains cas, de leur reconstitution informelle en monopole par le biais d'associations professionnelles dans lesquelles les prix sont concertés et (ou) les marchés répartis.

Même si la plupart des entreprises sont formellement privatisées, cela ne signifie pas qu'elles reposent sur le contrôle d'un propriétaire responsable. Cela signifie, dans la plupart des cas, que le projet de privatisation a été accepté (dans plus de 70% des cas, il s'agissait du projet de base rédigé par la direction de l'entreprise) et que la clarification réelle des titres de propriété est en cours. Les échanges coupons-actions ont eu lieu au cours de l'été 1993. Les assemblées générales qui réunissent propriétaires et dirigeants de l'entreprise ont commencé et se poursuivent. Elles se concluent généralement par l'approbation des propositions du management.

Ces résultats des lois de privatisation montrent bien la transformation juridique des entreprises anciennement d'Etat, qu'en est-il de leur restructuration ?

L'IMPACT DE CE PROCESSUS EN TERME DE RESTRUCTURATION

Pour la clarté de l'analyse, nous avons choisi de distinguer ces répercussions selon deux étapes dans le temps.

Première étape : un attentisme logique

Le premier bilan de ce processus de privatisation fut un constat d'un certain attentisme. D'un point de vue macro-économique, beaucoup de choses ont changé (libéralisation des prix, ouvertures des frontières...), mais au niveau local, peu de choses se sont transformées. Jusqu'à fin 1992, la scène économique était occupée par les mêmes (ou mêmes types d') acteurs qu'auparavant. Certes, les dirigeants d'entreprises et présidents de coopératives avaient été, dans l'ensemble, dès la "révolution de velours", invités à démissionner. De nouvelles personnes les avaient remplacés. Seulement, dans la plupart des cas, celles-ci faisaient déjà partie de l'entreprise ou de la coopérative, mais à un autre poste, ou appartenaient à l'entreprise ou la coopérative voisine. Cependant, l'inertie caractérisant cette première étape s'explique par le processus de la privatisation, encore balbutiant et en cours de création et par son contexte général.

Quelques facteurs d'explication

L'impact que peut avoir le processus de privatisation ne peut pas être détaché des structures qui existaient avant et qui réagissent aux transformations en cours.

Ainsi, l'héritage du système antérieur intervient sur le comportement des individus et sur le processus même de privatisation. D'une part, l'initiative privée, bafouée pendant plus de 40 ans, se heurte au scepticisme des acteurs. En outre, ils ont souvent besoin d'une formation aux nouvelles conditions de gestion. Les plus dynamiques se lancent, se protégeant des risques grâce à leur ancien réseau de relations qui leur assure approvisionnement, débouchés voire même crédits, pérennisant ainsi le statut des personnes en place. D'autre part, l'existence de très grandes unités de production obsolètes et utilisées à 60% de leur capacité dans l'alimentaire, avec des débouchés orientés à l'Est, constitue un frein à la privatisation.

L'héritage du système antérieur est donc un facteur important de la lenteur des changements en cours, auquel se rajoutent les incertitudes des premières années de transition.

Les premières bases de la privatisation furent posées dès 1990, mais les dernières ne sont apparues que fin 1991. Elles furent, de plus, régulièrement amendées, en fonction des réalités. *Dans ce contexte où le cadre juridique se construit, nombre d'acteurs attendent une stabilisation de ce cadre avant d'agir, justifiant leur inertie.*

8. En louant ou en achetant un entrepôt à une firme d'Etat en voie de privatisation. Cela assurait un revenu à cette dernière.

9. Les 27% restants le seront dans la deuxième vague.

10. Source : ministère de l'Agriculture, département de la production alimentaire.

Celle-ci a été renforcée par la quasi-inexistence des politiques industrielle et agricole pendant les premières années de la transition. Enfin, l'absence de marchés financiers et la pénurie de capitaux rendent les stratégies de privatisation aventureuses et très sensibles aux rapports de force. Certes, certaines méthodes de privatisation ou certains procédés (endettement mutuel) ont contourné le manque de capitaux, mais celui-ci reste le facteur limitant le plus important de la restructuration (11).

L'héritage du passé, combiné aux incertitudes du présent explique l'attentisme observé de 1990 à 1992. Le processus de privatisation lancé est sans précédent historique et constitue une rupture systémique affectant toute l'économie. Eu égard à cet enjeu et cette ampleur, dans un contexte institutionnel lui-même en évolution (12), cet attentisme peut être considéré comme une phase logique de la transition. Observer des changements structurels demande un certain recul, pour lequel trois ans constituent un temps vraiment court. Il ne faut pas sous-estimer le décalage nécessaire entre la temporalité des réformes institutionnelles et celle des adaptations de l'appareil productif (Sapir, 1992). Si cette inertie traduit plus une position attentiste qu'un moyen de garder des privilèges en maintenant les réseaux et fonctionnements antérieurs, elle sera de moins en moins un frein à la restructuration, au fur et à mesure de la clarification du contexte institutionnel.

Aboutissement de cette étape : une appropriation juridique

Jusqu'à mi-1993, cette première étape a donc conduit à reproduire approximativement un ancien mode de fonctionnement, basé sur l'ancien réseau de relations, faute d'alternative. Cependant, cette première étape d'application du programme de privatisation a conduit à une restructuration juridique des unités de production, transformation et commercialisation. Il s'agit d'une restructuration formelle qui a peu affecté les orientations productives et les réorganisations internes des entreprises. De sociétés d'Etat, elles sont devenues, dans un premier temps, des sociétés commerciales gérées par le Fonds de Propriété Nationale, puis dans un second temps, suite au programme de privatisations, des sociétés privées. Pourtant, le sentiment de propriété reste encore très diffus, notamment pour les actionnaires nés de la méthode des coupons. Et, la plupart des restitutions ne sont pas encore terminées. Même si les propriétaires sont reconnus, les droits et obligations qui leur incombent sont certes définis, mais pas encore mis en action, par les dirigeants comme par les propriétaires.

Au total, cette situation et les éléments qui l'expliquent caractérisent une étape de la transition, dans la-

quelle *l'appropriation juridique ne s'est pas traduite par une appropriation réelle*. Cependant, cet attentisme semble prendre fin, comme l'indique la dynamique en cours depuis mi-1993.

Deuxième étape : amorce d'une restructuration réelle

Depuis le début de 1993, la dissolution de la fédération et la stabilisation progressive du cadre juridique, ont clarifié le contexte institutionnel. L'inertie relative laisse place à l'amorce d'une privatisation réelle engendrant une restructuration. Nous ne traiterons pas ici les restructurations observables : les données manquent encore car les enquêtes en cours, en coopération avec un institut tchèque, ne sont pas achevées (13). Nous nous intéressons aux conditions qui permettent cette restructuration et exposons ainsi notre démarche de recherche.

La volonté du gouvernement de privatiser au plus vite se basait sur l'hypothèse que seuls les propriétaires privés pourraient impulser la restructuration, du fait d'une responsabilisation retrouvée à l'égard de leur outil de production.

Le rôle limité des propriétaires privés

Ces derniers se répartissent en deux groupes selon qu'ils sont devenus propriétaires par distribution gratuite ou quasi gratuite de leur droit (restitution, méthode des coupons) ou par achat de leur droit (autres méthodes).

Ce dernier groupe a un certain sentiment de responsabilisation vis-à-vis de sa propriété, acquise sur fonds propres ou au prix d'un endettement, souvent en hypothéquant leurs biens propres, ce qui renforce sa volonté de réussir. Dans l'agro-alimentaire, sont surtout concernés les magasins achetés aux enchères et les ateliers de production acquis par vente directe.

Le sentiment de responsabilisation est plus nuancé dans le premier groupe. Ces personnes sont devenues propriétaires sans rien investir (restitution) ou peu (pour l'achat des coupons, soit un quart du salaire moyen mensuel), sauf du temps (14). Certains vont tenter de faire fructifier la propriété restituée : réouverture des magasins restitués, exploitation en faire-valoir direct ou location des biens aux meilleurs utilisateurs, avec participation au conseil d'administration (ex : villageois propriétaires qui deviennent membres de la coopérative agricole).

Beaucoup n'ont pas réellement conscience de leur nouveau droit de propriétaire. La plupart des propriétaires fonciers citadins ont accepté les conditions des coopératives (15), faute d'alternative. Plus des deux tiers des citoyens ont confié leurs points aux Fonds d'Inves-

11. Cet obstacle pourrait être partiellement levé par l'investissement étranger, resté timide jusqu'à mi-93, dans l'attente d'une stabilisation du cadre juridique et se développant modérément depuis.

12. Les institutions de contrôle, de décisions, de conseils, de recherche sont elles-mêmes en restructuration.

13. A paraître dans les travaux ultérieurs de l'auteur.

14. La restitution est une procédure longue de par l'élaboration du dossier prouvant ses revendications et l'étude minutieuse qui en est faite par les responsables publiques de la restitution et les utilisateurs des biens, pas toujours coopérants.

15. Louer les terres, pour un montant équivalent à la taxe foncière, plus quelquefois des avantages en nature (viande, bois) et laisser pour au moins 7 ans leur part de propriété dans la coopérative, bien souvent sans en obtenir de rente pendant ces années.

tissement (16). Ils optent pour une solution de facilité, ne se rendant même pas aux assemblées générales. Ils représentent plus des deux tiers de la propriété privatisée et ne montrent pas, pour l'instant, l'attitude attendue de responsabilisation.

D'un point de vue logique, ce constat s'explique, d'une part, par la méconnaissance des droits de propriété (notamment celui de contrôle) et d'autre part surtout par la méconnaissance des entreprises dont ils sont devenus propriétaires. Leur rationalité les conduit à déléguer leur rôle aux Fonds d'Investissement, et aux dirigeants d'entreprises (17), supposés mieux connaître l'entreprise. Ces derniers prennent en charge la restructuration car ils sont directement confrontés aux modifications des relations socio-économiques dans le processus de transition.

L'importance de la modification des relations

Dans ce contexte institutionnel en transition, les relations socio-économiques se modifient. Les relations entreprises-Etat sont maintenant marquées par un désengagement de l'Etat, notamment en matière budgétaire, ce qui laisse beaucoup d'entreprises dans une situation financière difficile. De fait, les relations entreprises-banques évoluent aussi. Les banques se privatisent et ont le souci d'assurer la rentabilité de leurs prêts (taux d'intérêt supérieur à l'inflation (18), fortes garanties). Les entreprises, habituées à "une contrainte budgétaire molle" (Kornai, 1984), ont contourné (19) son "durcissement" par un endettement mutuel.

Ce point concourt à la modification des relations entre entreprises, tout comme la perte du repère qu'était le Plan. Dorénavant, l'entreprise doit trouver elle-même ses fournisseurs et ses clients, établir des "contrats". Un élément important de l'analyse en cours consiste à étudier quels types de contrats s'instaurent, en remplacement des directives du Plan. Les contrats informels, nés des réseaux relationnels sont progressivement remplacés par des contrats formels. Il semble qu'avec l'aval de leur filière, les entreprises nouent des contrats à court terme (de 1 à 6 mois) ou se basent juste sur les commandes. En revanche, avec l'amont, des contrats de moyen terme (1 à 3 ans) s'élaborent, sans doute en raison du plus petit nombre d'acteurs. Enfin, les relations entreprises-consommateurs changent dans la mesure où les entreprises, hier contraintes par l'offre, se retrouvent, aujourd'hui, contraintes par la demande.

L'environnement de l'entreprise est donc en pleine évolution. Or, depuis le début de la transition, ce sont les dirigeants d'entreprises qui doivent, d'abord, faire face à cette transformation. S'ils veulent conserver leur place et tenter de garder leurs privilèges, ils doivent assurer la survie de l'entreprise et l'adapter aux nouvelles conditions.

Jusqu'à présent, ce sont les dirigeants d'entreprises qui prennent en charge la restructuration, qu'ils soient propriétaires ou non de l'unité en question. Pour le moment, nous manquons d'informations sur ces restructurations en cours. L'enquête devrait permettre de connaître les stratégies de privatisation, de nous renseigner sur les réorientations productives (abandon ou création d'activités, variation de la part relative des activités) sur leur réorganisation interne (changement dans l'organigramme et la gestion) et sur les relations qu'elles entretiennent avec l'amont et l'aval (relations contractuelles ou non).

Nous aboutissons à une vision de type "managérial" de l'entreprise, différente de celle définie en économie industrielle. Dans notre cas, les dirigeants sont relativement autonomes vis-à-vis des propriétaires, non pas parce que ces derniers sont satisfaits de l'évolution des cours et des dividendes, mais parce qu'ils n'ont pas les moyens aujourd'hui d'exercer leur contrôle. Les dirigeants d'entreprises sont les seuls à bien connaître l'entreprise et son environnement et ont le plus de savoir-faire.

Cela ne signifie pas que ces dirigeants, qui l'étaient déjà sous l'ancien système, cherchent à bloquer systématiquement le processus de transition et à maintenir le plus longtemps possible les anciens fonctionnements. Beaucoup ont compris que le mouvement en cours est irréversible et qu'il vaut mieux y prendre place que de tenter de le bloquer.

CONCLUSION

Pour conclure, nous dirons donc que la restructuration consécutive à la privatisation semble être du ressort des dirigeants et non des propriétaires (à l'exception toutefois des propriétaires-agriculteurs privés et de certains propriétaires-commerçants). Cette restructuration démarre progressivement, après une phase d'attentisme due à l'héritage du passé et aux incertitudes du présent. Elle semble s'établir, jusqu'à présent, sans véritable contrôle des propriétaires, ces derniers n'ayant pas réellement les moyens d'agir, et sous l'impulsion des dirigeants des unités, ces derniers ayant l'information et le savoir-faire. Cette phase logique peut n'être qu'une étape temporaire de la transition. L'enquête en cours devrait nous donner de l'information plus précise sur les restructurations à l'œuvre et l'importance relative des propriétaires et des dirigeants.

Dans cette première phase de restructuration et pour une durée inconnue, une "pseudo-propriété managériale" semble émerger à la tête des coopératives, ex-fermes d'Etat, entreprises de transformation et de distribution.

16. En devenant les intermédiaires financiers entre les propriétaires et les entreprises, ils pourraient jouer un rôle dans la restructuration et dans le développement des marchés financiers.

17. Au sens large, i.e. entreprises et coopératives.

18. Conformément aussi à la politique restrictive de stabilisation.

19. Procédé facilité par l'existence d'une loi des faillites, adoucie et peu appliquée.

BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE SUR L'EUROPE DE L'EST

Ouvrages et revues

CHAVANCE B. (1992). - **Les réformes économiques à l'Est : de 1950 aux années 1990**. Nathan, Paris, 208 p.

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

KORNAÍ J. (1992). - **The Socialist System : the Political Economy of Communism**. Clarendon Press, Oxford, 644 p.

LAVIGNE M. (1992). - **L'Europe de l'Est : du Plan au Marché**. Liris, Paris, 191 p.

MAUREL M.CI. (sous la direction de) (1992). - Les décollectivisations en Europe Centrale : l'Autopsie d'un mode de production. In **Espace Rural**, n°30, Montpellier, 257 p.

OCDE (1993). - **Tendances et politiques de privatisations**. OCDE, Paris, 84 p.

POULIQUEN A. (1991). - La transition au marché dans le secteur agro-alimentaire tchécoslovaque à la mi-1991 : de l'ajustement monétaire à la problématique privatisation. INRA-ESR, Montpellier, 34 p.

RICHET X. (1992). - **Les Economies socialistes européennes**. Armand Colin, Paris, 191 p.

SAPIR J. (1992). - **Feu le système soviétique ? permanences politiques, mirages économiques, enjeux stratégiques**. La Découverte/essais, Paris, 191 p.

SIMON F. (1991). - **La transition Plan-Marché en Tchécoslovaquie et le cas du secteur agro-alimentaire**. DEA, ENSA.M, Université de Montpellier, 71 p + annexes.

Articles et documents de travail

BORNSTEIN M. (1992). - Privatization in Eastern Europe. In **Communist Economies and Economic Transformation**, volume 4, n° 3, pp. 283-320.

HAVEL J. (1992). - Privatization in Czechoslovakia : objectives and experiences. Working paper, Institute of Economic Sciences of Charles University, Prague, september, 22 p.

KLVACOVA E. (1992). - The current situation of privatization. In Czechoslovakia, Minister of National Property Administration and its Privatization, Prague, september, 44 p.

LHOMEL E. (1993). - Industries agro-alimentaires et investissements occidentaux en Europe Centrale et Orientale. In **Le Courrier des Pays de l'Est**, n°337, mars, pp 3-35.

MOZEROVA M. (1993). - **Les privatisations en République Tchèque**. Prague, 38 p + annexes

POULIQUEN A. (1993). - Background paper Agriculture in Central and Eastern Europe. Document of the European Bank for Reconstruction and Development, working draft, 53 p + appendices

VOJTECH V. (1993). - Agricultural policy and trade development review 1992-1993 in Czech Republic. Working paper, conference OCDE, Paris.