

Les entreprises de l'industrie de transformation tchécoslovaques sur les marchés mondiaux dans les années 1980 ¹

Miroslav Kolanda *

Vaclav Kubista *

A l'heure où se poursuivent en Tchécoslovaquie le programme de privatisations et la politique qui doit assurer la transition vers l'économie de marché, dans quel état se trouve l'industrie manufacturière ? Quel est son niveau de compétitivité par rapport à ses principaux concurrents étrangers ? Pour faire le point, une étude a été réalisée à l'Institut de prévision économique de Prague dont les auteurs présentent ici les principales conclusions. L'analyse a consisté à suivre particulièrement l'évolution des résultats de 813 entreprises sur la période 1980-1988, qui témoignent de leurs performances très faibles tant en terme de production que d'exportations. Ce niveau médiocre de l'industrie qui souffre notamment de coûts de production élevés et d'un retard technologique croissant, pourrait compromettre la transition ; cet écueil sera évité si une politique industrielle est définie, qui soit sélective et qui favorise les entreprises les plus compétitives, qui constitueraient alors le moteur de la croissance.

Un certain nombre de grandeurs économiques, parmi lesquelles les performances, les coûts et le comportement des entreprises, connaissent un ralentissement considérable en Tchécoslovaquie comme dans le reste du monde.

Les plus grandes entreprises industrielles ont besoin de 5 à 10 ans, voire parfois plus longtemps, pour mener à bien la restructuration et la remise à niveau de leurs coûts, de leurs résultats et de leur comportement pour faire face aux bouleversements de l'environnement économique mondial, qu'ils soient provoqués par des chocs

* Cet article a été publié dans *Czechoslovak Economic Digest* 2/91.

1. Miroslav Kolanda et Vaclav Kubista sont économistes à l'Institut de prévision économique de l'Académie des sciences tchécoslovaque. La traduction de cet article a été assurée par Renée Labatut.

pétroliers, des percées technologiques ou des changements structurels de l'offre et de la demande sur le marché mondial.

Cet article se propose de mettre en garde certains représentants des organes centraux et des milieux industriels tchécoslovaques qui manifestent un optimisme injustifié en pensant que l'industrie manufacturière nationale s'adaptera de façon rapide et harmonieuse aux changements sociaux qui se sont produits depuis la révolution de novembre 1989. Ceux-ci ont entraîné, entre autres, une réorientation de l'économie dans son ensemble en faveur des mécanismes du marché qui suppose certaines conditions préalables : la nécessité d'améliorer sensiblement l'efficacité, l'adaptabilité, et la qualité du travail, ceci dans un environnement plus contraignant qu'autrefois, marqué par un renforcement des restrictions budgétaires et des bouleversements des structures économiques et sociales.

L'inertie spécifique aux facteurs économiques fait que les conclusions tirées de l'analyse des coûts, des performances et des comportements des entreprises industrielles tchécoslovaques pendant la période 1980-1988, resteront pour la plupart valables assez longtemps.

Les résultats de l'industrie de transformation au cours de la décennie 1980

Une analyse des performances et des tendances des 1 063 entreprises de l'industrie manufacturière qui emploie 2,5 millions de personnes, complétée par une étude détaillée des résultats, des coûts et des comportements de 813 entreprises industrielles entre 1981 et 1988, font apparaître, si on les compare à l'industrie mondiale, un certain nombre de données fondamentales.

A l'aune de l'économie mondiale, les entreprises tchécoslovaques travaillaient, et travaillent encore, dans un environnement qui n'est ni transparent ni homogène, où ne sont pas réunies les caractéristiques de l'économie de marché ce qui rend extrêmement difficile l'évaluation des performances réelles de secteurs d'activité entiers et de centaines d'entreprises. En raison de cet environnement économique, des sociétés qui enregistrent des résultats plus que médiocres peuvent coexister confortablement pendant un laps de temps prolongé avec des entreprises relativement performantes qui connaissent de francs succès à l'exportation sur les marchés les plus concurrentiels.

L'industrie tchécoslovaque dans son ensemble affiche, par rapport au reste du monde, des niveaux de production et des résultats à l'exportation excessivement faibles, notamment pour les ventes sur des marchés très compétitifs qui exigent une production flexible. Son infériorité comparée à celles de la République fédérale allemande

de, de l'Autriche ou de la Suède par exemple, est évidente, qu'elle soit mesurée en nombre d'ouvriers, en tonnes de matériaux transformés, ou en investissements.

Le coût par unité produite est considérablement plus élevé, comparé aux niveaux mondiaux.

Par comparaison avec les stratégies de développement des sociétés qui travaillent en économie de marché, les entreprises tchécoslovaques, dans leur processus de croissance, s'appuient relativement plus sur l'investissement et comparativement moins sur le facteur travail, auquel elles font pourtant appel dans une très large mesure mais qu'elles rémunèrent encore moins que ne le fait l'industrie de transformation des pays les moins avancés de l'Europe de l'Ouest. Le prix de l'investissement est surévalué tant par rapport aux paramètres techniques qu'au coût de la main-d'œuvre et, compte tenu du rapport entre les prix des deux facteurs, les entreprises n'ont pas intérêt à substituer la technologie à la main-d'œuvre ; en même temps, elles ne peuvent obliger les travailleurs à adopter une discipline technologique plus rigoureuse et à améliorer leurs performances.

L'écart technologique entre les produits tchécoslovaques et ceux au niveau mondial ne cesse de se creuser, notamment dans les secteurs d'activité de haute technologie, liés à la science, à la recherche et à des qualifications poussées où il devient tout simplement inquiétant. Alors qu'entre 1960 et 1970, l'augmentation du prix moyen par kilo de marchandise exportée vers la CEE était égale à 95 % de la hausse du prix moyen par kilo de produit exporté par l'industrie mondiale vers la CEE, entre 1970 et 1980 ce chiffre n'était plus que de 71 % et seulement de 17 % au cours de la décennie quatre-vingt.

Cet écart technologique interdit aux entreprises tchécoslovaques de profiter des phases expansionnistes de l'économie mondiale, des progrès généraux de la science et des techniques et les empêche de tirer parti de la croissance de la demande mondiale. Cette situation ne paraît pas pouvoir s'améliorer par une simple modification du taux de change de la couronne tchécoslovaque par rapport aux devises étrangères, ou par une contraction de la demande globale ni, par exemple, par un resserrement général des investissements ou un gel global des salaires, mais plutôt à travers un ensemble de mesures économiques nationales associées à une politique industrielle moderne. Dans la situation économique présente de la Tchécoslovaquie, une politique industrielle devrait adopter des mesures d'aide sélectives et compatibles avec l'économie de marché, en faveur des entreprises faisant preuve d'une certaine compétitivité sur le marché mondial et capables de fournir des produits concurrentiels sur le plan international. L'octroi d'une aide sélective ne doit pas être déterminé par secteur d'activité, ou groupes de produits, mais par les résultats des entreprises, en particulier le volume des exportations sur les marchés des pays industrialisés (payées cash en devises convertibles au taux de un dollar américain pour 20 à 24 couronnes maximum). Ces aides doivent être basées sur le niveau actuel des résultats ; elles peuvent aussi être accordées aux entreprises qui sont capables de s'engager contractuellement à augmenter de façon substantielle, d'ici un à deux ans, le niveau de leur compétitivité sur le plan international, sans accroître sensiblement les achats de matières premières,

les salaires, les investissements et les importations en provenance des pays à devises convertibles.

Malgré l'absence de marché financier et l'existence de distorsions de prix importantes au sein de l'économie tchécoslovaque, il paraît possible d'identifier sans risque 100 à 120 entreprises parmi les 813 de l'industrie manufacturière, qui seraient à même de constituer le moteur de l'économie nationale, pour la mettre sur les rails du marché européen et mondial. Après avoir été « auditées », ces entreprises soit recevraient des subventions publiques sous la forme d'allègement fiscaux ou de réductions de taux d'intérêt, soit feraient l'objet d'autres mesures à caractère structurel.

Cette étude du comportement des entreprises manufacturières tchécoslovaques montre aussi que la stagnation de l'économie mondiale leur convient mieux que son expansion, ainsi que les progrès technologiques modérés plutôt que les découvertes révolutionnaires, la continuité économique de préférence aux bouleversements. Elles n'étaient, et ne sont toujours pas à même, de faire face à un accroissement rapide de la demande mondiale comme il s'en est produit entre 1972 et 1974, 1978 et 1980 et surtout entre 1985 et 1988. La plupart d'entre elles n'ont toujours pas appris à maîtriser les facteurs temps et changement.

Des écarts énormes, difficilement justifiables, existent entre le niveau de production des entreprises manufacturières tchécoslovaques ; des disparités encore plus grandes apparaissent dans leurs résultats à l'exportation ainsi que des asymétries inexplicables dans les quantités de facteurs de production employés. Les disparités les moins importantes apparaissent quand on mesure le travail et l'investissement employés par rapport au chiffre d'affaires. Des asymétries beaucoup plus fortes existent quand on mesure le travail et l'investissement employés par rapport à la valeur ajoutée par travailleur. Enfin, les disparités les plus notables au sein des entreprises tchécoslovaques apparaissent lorsque l'on mesure la quantité de travail employé par rapport à l'exportation en devises convertibles.

Les distorsions de prix dans l'industrie manufacturière

L'analyse des performances et des coûts est victime des distorsions de prix suffisamment importantes pour donner l'illusion de niveaux de performance élevés dans certains secteurs d'activité et dans d'autres (au sein des entreprises qui les composent), une image trompeuse de mauvaises performances faibles et de perspectives médiocres. Les distorsions les plus importantes se trouvent dans la sidérurgie, l'industrie mécanique, du verre et de la céramique ainsi que dans l'industrie agro-alimentaire.

En RFA, le ratio de la valeur ajoutée par tête est respectivement 1 -1 et 0,9 dans la sidérurgie, par rapport à l'industrie mécanique et à l'industrie du verre ; en Tché-

coslovaquie dans les mêmes secteurs d'activité, ce ratio (exprimé en prix de gros) est 4 -2 et 1.

En Tchécoslovaquie en l'absence d'économie de marché, le secteur le moins performant, évalué en prix de gros internes, se révèle de loin être l'industrie du verre et de la céramique, alors qu'elle enregistre les meilleurs résultats à l'exportation, vers des marchés très concurrentiels (25 % de la production totale en 1988 est vendue contre des devises convertibles, comparé à 8 % dans la sidérurgie et seulement 6 % dans l'industrie mécanique dont les exportations soutenues par des crédits à long terme se dirigent principalement vers les pays en développement). L'industrie du verre a un prix moyen par kilo de produit exporté vers la CEE qui lui est favorable (56 % du prix unitaire moyen des importations de la CEE comparé à 25 % seulement dans l'industrie mécanique).

Le ratio du chiffre d'affaires par travailleur dans l'industrie mécanique, par rapport à celui de l'industrie sidérurgique, est de 1 pour 2,2 en Tchécoslovaquie ; mais de 1 contre 1,2 en Autriche et de 1 pour 1,1 seulement en RFA. On peut en déduire que l'industrie mécanique tchécoslovaque est sensiblement moins performante que la sidérurgie ou que le niveau des résultats de la sidérurgie est surévalué au delà de toute logique. Il est également possible de se demander si le degré de retard de ces deux secteurs d'activité diffère dans une mesure telle que, comparé à la RFA et à l'Autriche, il désavantage l'industrie mécanique tchécoslovaque.

Les distorsions de prix existent aussi au sein des différents secteurs d'activité. Les branches les plus performantes en terme de résultats semblent être l'industrie mécanique lourde, l'armement et les industries qui font largement appel à la sous-traitance et surtout les secteurs dont les opérations de production et d'assemblages sont intégrées verticalement ainsi que ceux tournés vers la production de pièces détachées, composants et produits de sous-assemblage.

Les distorsions de la structure des prix reflète aussi les anciennes structures du pouvoir dans la société tchécoslovaque. L'industrie lourde paraît sensiblement plus performante et productive que l'industrie légère, et les entreprises des grandes villes qui étaient en relation directe avec les anciennes structures de décision, semblent beaucoup plus actives que leurs homologues des petites agglomérations qui fonctionnent le plus souvent sans soutien politique.

Au cours de la phase de transition vers le marché, les indicateurs de performances des entreprises industrielles devraient se rapprocher et l'éventail des niveaux de performances se retrécir même si, en particulier dans la première phase, cette disparité reste plus importante que dans les mêmes secteurs en Europe occidentale. Les producteurs de biens finaux vont être obligés d'identifier et d'utiliser leurs marges. Les sous-traitants seront aussi soumis à des pressions, notamment ceux qui, en raison d'une insuffisance d'investissement ou pour d'autres motifs, ne produisent pas de marchandises en grande série comme cela se fait au niveau mondial (par centaine de milliers de pièces comme, par exemple, les composants automobiles).

Les structures des coûts de la production

Depuis plus de 40 ans, la structure des coûts de la production de l'industrie manufacturière tchécoslovaque a été forgée dans un environnement d'économie fermée, de marché imparfait et sans contraintes, de fonctions monétaires limitées et selon des critères définis le plus souvent, avec l'assentiment des autorités centrales, par des producteurs en situation de monopole et les sphères de pouvoir qui y étaient associées. De façon subjective et autoritaire, hors de toute concurrence et de l'influence des consommateurs, ces producteurs dictaient, et ils s'efforcent encore de le faire aujourd'hui, leurs prix et leurs coûts ; ils essaient d'imposer à l'ensemble de la société leur vision de leurs performances et, partant, les rapports entre les prix, les coûts et les résultats sur leur propre marché et comparés au reste du monde.

Par rapport à l'Autriche, la RFA, la Suède et les autres pays dans lesquels les entreprises étaient et demeurent forcées de travailler sur des marchés exigeants, le processus de production de l'industrie fait appel à un apport considérablement plus élevé de matériaux, d'énergie, d'investissements et de main-d'œuvre, alors que le prix de ces matériaux (en particulier ceux fournis par les sous-traitants) et les investissements sont sensiblement surévalués par rapport aux critères internationaux, le prix de l'énergie et notamment celui de la main-d'œuvre étant excessivement sous-évalués.

Le coût des matériaux consommés entraient pour 59 % dans le chiffre d'affaires de l'industrie de transformation en 1988 soit un ratio de 55 %, plus élevé que pour l'industrie allemande (38 %). La consommation d'énergie représentait 4,7 % du chiffre d'affaires soit, calculée par unité de produit, deux-tiers de plus qu'en RFA (2,8 %).

En 1988 la part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires de l'industrie de transformation s'élevait à 29,5 % seulement en Tchécoslovaquie, contre plus de 47 % en RFA. Le ratio de la valeur ajoutée nette d'amortissement par rapport au chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière n'était que de 26 % en 1988 contre près de 44 % en RFA. C'est seulement dans 151 des 813 entreprises de l'industrie que ce ratio (valeur ajoutée hors amortissement/chiffre d'affaires) était identique ou supérieur à la moyenne allemande de 43,6 %. Il s'agit le plus souvent de petites entreprises (représentant 19 % de l'ensemble des entreprises du secteur, mais 14 % seulement de la main-d'œuvre totale) à production moins capitalistique mais qui rencontrent d'énormes difficultés pour financer des dépenses élevées de recherche-développement et de modernisation de leur équipement nécessaire à leurs programmes de production qui requièrent des technologies avancées. Ces entreprises qui offrent pour la plupart des perspectives meilleures, réalisent la production la plus performante de l'ensemble de l'industrie manufacturière et sont mieux adaptées aux ressources limitées en matières premières et en énergie de l'économie nationale. En raison de leurs programmes de production d'un bon niveau technologique, elles sont les candidates les plus sérieuses à la première vague de privatisation et sont les mieux à même d'attirer les capitaux étrangers.

Dans l'industrie de transformation, la main-d'œuvre tchécoslovaque travaille 290 heures de moins par an qu'au Japon, mais 250 heures de plus qu'en Autriche et 300 de plus qu'en RFA. En 1988 la masse salariale représentait 21 % du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière en RFA, près de 19 % en Autriche, 14 % en Suède et 9,5 % seulement en Tchécoslovaquie. Il n'est pas étonnant que l'industrie tchécoslovaque gaspille une main-d'œuvre aussi sous-évaluée et que celle-ci ne soit par conséquent guère motivée.

Au regard des critères internationaux, le niveau des salaires peu élevé et inférieur à la moyenne des salaires et leur part dans le chiffre d'affaires, contrastent fortement avec la part, supérieure à la moyenne, des investissements. En 1988, où la Tchécoslovaquie a connu un taux de croissance économique ralenti, des restrictions sur les investissements et des difficultés pour exporter sa production sur les marchés de l'URSS et des autres anciens pays socialistes, les investissements ont représenté 5,6 % de la valeur du chiffre d'affaires de l'industrie manufacturière et 6,2 % de la production brute. En 1983-84, période de récession pour la plupart des pays industrialisés à économie de marché, la valeur des investissements par rapport à la production brute s'est établie entre 3,8 et 5,2 % (en moyenne 4,6 %) en RFA, en Autriche et en Suède, c'est-à-dire environ 1,5 % (soit un quart) plus bas qu'elle ne s'est établie en Tchécoslovaquie, dans une conjoncture tout aussi défavorable (en 1988, moins 6,2 %). En revanche, durant l'année d'expansion de 1986, le ratio des investissements ne dépassait pas 4,9 à 6,0 % dans les trois pays occidentaux cités, soit à nouveau moins qu'en Tchécoslovaquie durant les années favorables de 1984 à 1985, c'est-à-dire 6,6 à 7,2 %. Ces chiffres montrent que le ratio des investissements est de façon chronique élevé en Tchécoslovaquie : il est supérieur de 25 % à 30 % à ce que l'on peut observer durant toutes les phases des cycles économiques en RFA, en Autriche et en Suède. Cette boulimie de l'industrie tchécoslovaque pour les investissements s'explique aussi par le faible niveau technique des produits manufacturés fabriqués par les industries mécaniques nationales ou importées des anciens pays du COMECON ; elle réside aussi dans l'absence de contraintes budgétaires sur les entreprises (dont des centaines ont été achevées dans le cadre de programmes d'investissements passés d'une valeur de plusieurs milliards de couronnes sans améliorer la compétitivité de leurs produits).

Si pendant la phase de transition vers l'économie de marché, la part des salaires rapportée aux coûts d'investissements de l'industrie devait atteindre des rapports identiques à ceux des pays occidentaux à ce jour, c'est-à-dire 3 contre 1 (et non 2 pour 1 comme c'est le cas en Tchécoslovaquie actuellement), il serait nécessaire soit de procéder à une augmentation sensible des fonds salariaux allant jusqu'à 50 % (et de la sorte améliorer la motivation de la main-d'œuvre ; associée à une réduction des effectifs, la hausse de salaire individuel pourrait même dépasser les 50 %) ou, au contraire réduire les dépenses d'investissements de 30 à 40 %.

L'application de ce ratio au volume annuel moyen des investissements réalisés par l'industrie de 1981 à 1988 (soit 41 milliards de couronnes) aurait entraîné une réduction annuelle de 12 à 15 milliards de couronnes. A l'avenir, les entreprises recourront vraisemblablement aux deux mesures en augmentant les salaires et en réduisant

les effectifs, tout en adoptant un modèle propre à limiter les investissements et à améliorer le niveau des résultats de l'entreprise.

L'industrie de transformation tchécoslovaque, qui enregistre des résultats sensiblement plus faibles que ses concurrents et dont les produits sont d'une qualité et d'une durée de vie moindres, travaille dans un environnement non-concurrentiel avec à peu près le même taux d'amortissement que l'industrie allemande (3,5 %), et avec des bénéfices avant (8,8 %) et après (5,7 %) impôt beaucoup plus élevés que l'industrie ouest-allemande (5,7 % avant impôt, 2,5 % après). Ces chiffres ont été relevés à une époque (1988) où l'industrie a connu des restrictions en matière d'investissement et les difficultés commerciales déjà citées alors que l'industrie allemande travaillait dans une conjoncture particulièrement favorable d'expansion économique.

Dans l'ancien modèle d'économie fermée, les amortissements étaient considérés comme des sources de revenus et non comme des coûts ; avec les bénéfices, ils relevaient plutôt d'une exigence normative que d'un mérite réel et découlaient plus du volume de biens d'équipement investis et plus des soit-disant bonnes performances que de la réelle satisfaction des besoins du marché ou de la hausse des ventes de produits adaptés aux marchés concurrentiels. Les amortissements et les profits ne dépendaient pas des tendances économiques internationales, ni de l'évolution de la conjoncture économique en Tchécoslovaquie ou dans l'entreprise concernée. Si l'industrie tchécoslovaque traverse une période d'austérité ou d'ajustement difficile aux conditions du marché mondial, on peut vraisemblablement s'attendre, comme pour les industries allemande, autrichienne, française ou d'autres pays (de 1979 à 1982) à un recul de 55 à 70. % des bénéfices, c'est-à-dire à une baisse de 86 milliards de couronnes en 1988 à simplement 35 à 40 milliards de couronnes, entraînant le recours massif aux crédits bancaires et aux marchés de capitaux. Une telle chute des bénéfices des entreprises ne manquera pas d'entraîner aussi une perte de revenus considérable pour le budget de l'Etat.

Les performances comparées de l'industrie sur les marchés internationaux

Confrontés à l'industrie internationale, les résultats de l'industrie de transformation tchécoslovaque sont médiocres et peu satisfaisants. On observe en outre des écarts considérables et injustifiés entre les résultats de chaque entreprise de ce secteur. Alors que les résultats par travailleur entre les différents secteurs de l'industrie en Europe occidentale s'établissent habituellement entre 1 -1,4 ou 1 -1,7, et que c'est uniquement dans des cas spécifiques et pour certaines branches (comme les industries agro-alimentaire et mécanique) que l'on trouve une dispersion entre 1 -3 et 1 -4, les résultats des entreprises tchécoslovaques au sein d'un même secteur d'activité s'échelonnent entre 1 et 7 dans l'industrie mécanique, 1 et 11 dans l'industrie chimique et même de 1 à 15 dans l'industrie agro-alimentaire. L'échelle de la valeur ajoutée par

tête (hors amortissement), grimpe de 1 à 7 dans l'industrie papetière, de 1 à 18 dans l'industrie alimentaire et de 1 à 27 dans l'industrie mécanique. Dans un certain nombre d'entreprises, la valeur ajoutée est même inférieure à la masse salariale.

Une évaluation objective des performances réelles des entreprises industrielles tchécoslovaques demanderait un certain nombre de conditions préalables qui ne sont pas encore réunies au sein de l'économie nationale. L'une de ces conditions serait l'existence d'un marché des matières premières qui permettrait d'harmoniser l'offre et la demande industrielles par l'application de prix de marché réels ; une autre serait l'ouverture de l'économie au marché mondial et la convertibilité de la monnaie ; une troisième serait l'existence d'un marché des capitaux permettant d'apprécier de façon synthétique non seulement la situation actuelle mais aussi future des entreprises ainsi que les perspectives, s'agissant de l'affectation des ressources. Malgré l'absence de ces conditions (qui ne seront manifestement pas réunies avant un certain laps de temps), il paraît utile et possible d'avoir une perception plus réaliste des performances réelles des entreprises sur la base de leurs résultats à l'exportation, notamment vers les marchés concurrentiels des pays à devises convertibles.

Après analyse, on peut résumer les résultats à l'exportation de l'ensemble des 813 entreprises de l'industrie en 1988 et leur politique à l'exportation vers le marché mondial entre 1980 et 1988.

713 entreprises (soit 88 % de l'ensemble) ont exporté des marchandises à l'étranger en 1988.

624 entreprises (soit 77 % de l'ensemble) ont exporté leurs produits vers les marchés concurrentiels des pays industrialisés avancés à devises convertibles et des pays en développement en 1988.

Seules 28 entreprises (soit 3 % du total) ont exporté plus de 60 % de leur production totale, ratio qu'affichent habituellement les entreprises de l'industrie de transformation des petits pays de l'Europe occidentale comme la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse, etc.

En 1988, seules 108 entreprises (13 %) ont exporté plus de 40 % de leur production globale vers les différentes régions du monde, s'alignant ainsi sur le taux d'exportation moyen de l'industrie ouest-européenne dans son ensemble.

72 entreprises seulement (9 %) ont exporté plus de 20 % de leur production totale vers les marchés concurrentiels des pays à devises convertibles.

333 entreprises (41 %) ont écoulé moins de 1 % de leur production totale sur les marchés concurrentiels ; ces entreprises restent fondamentalement fermées au marché mondial libre, ne prennent pas part à la compétition qui s'y exerce et sont totalement exclues du processus d'internationalisation des échanges qui se développe intensément depuis plusieurs décennies.

313 entreprises (38 %) assurant 32 % des exportations et 29 % de la production brute de l'ensemble de l'industrie de transformation tchécoslovaque (en 1988) ont vu

leurs exportations croître à un taux inférieur à celui de leur production brute sur la période 1980-1988 ; ces entreprises, pour lesquelles les exportations constituent généralement un frein à la production, fondent leur essor sur la satisfaction des besoins d'un marché intérieur peu exigeant.

417 entreprises (51 %) représentant 68 % de l'ensemble des exportations et 62 % de la totalité de la production brute de l'industrie de transformation, ont affiché des taux de croissance de leurs exportations supérieurs à ceux de leur production entre 1980 et 1988.

Seules 144 entreprises (18 %), assurant 37 % de l'ensemble des exportations et de la production brute, ont enregistré entre 1980 et 1988 des taux de croissance annuels de leurs exportations supérieurs de 3,5 % à ceux de la production ; seules ces 144 entreprises ont vu leur ratio d'exportation croître de 1 à 1,2 % par an, et ont eu un rapport entre le taux de croissance de la production et celui des exportations identique à celui des industries des petits pays de l'Europe occidentale. C'est seulement parmi ces 144 entreprises que les exportations ont donné un coup de fouet à la production.

Entre 1980 et 1988, 22 % des entreprises exportatrices ont vu le taux de croissance annuel moyen de leurs exportations croître de plus de 10 % ; 55 % d'entre elles ont enregistré des taux de croissance annuels entre 0 et 10 % ; 23 % ont connu un recul de leurs exportations en chiffres absolus.

Entre 1980 et 1985, les exportations de 448 entreprises ont maintenu un rythme de croissance suffisant pour répondre à la demande du marché mondial (pays « socialistes », pays industrialisés avancés et en développement) ; entre 1985 et 1988 ce chiffre est tombé à 105 entreprises représentant 10 % de la production brute de l'ensemble de l'industrie de transformation tchécoslovaque.

Entre 1980 et 1985, 270 entreprises ont conservé un taux de croissance de leurs exportations qui a correspondu à l'accélération de la demande globale des marchés concurrentiels des pays à devises convertibles. Entre 1985 et 1988 ce chiffre est tombé à 130, représentant seulement 13 % de la production brute de l'ensemble de l'industrie.

En 1988 les exportations par tête, exprimées en couronnes, des 813 entreprises industrielles, se sont montées à 69 300 couronnes ; le chiffre identique en RFA, en Suède et en Autriche a représenté en moyenne 29 800 dollars américains.

En 1988, 100 entreprises (12 %) ont enregistré un volume d'exportation par tête d'un montant inférieur à une couronne.

En 1988, 198 entreprises (moins de 25 %) ont affiché un chiffre d'affaires à l'exportation par tête supérieur à la moyenne (de 70 000 couronnes) ; mais 25 entreprises seulement (soit 0,4 % de l'ensemble des entreprises de l'industrie de transformation) ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 250 000 couronnes.

Le chiffre d'affaires à l'exportation (en couronnes) par tête vers les économies de marché constitue un indicateur synthétique, relativement fiable et convaincant des résultats à l'exportation des entreprises tchécoslovaques. En 1988, les 813 entreprises de l'industrie de transformation, employant au total 2,3 millions de personnes, ont exporté en moyenne par tête la valeur de 25 400 couronnes.

En 1988, 189 entreprises (23 % de l'ensemble) ont exporté des marchandises pour une valeur inférieure à une couronne par tête (!) vers les marchés concurrentiels des pays à devises convertibles.

En 1988, seules 72 entreprises (9 %) se sont situées dans le haut de la fourchette des résultats à l'exportation avec un chiffre d'affaires par tête excédant 50 000 couronnes vers les pays à économie de marché.

Les investissements ont été gaspillés et inégalement répartis sans tenir compte de la production et des exportations réalisées par chaque entreprise. En 1988, les produits exportés de Tchécoslovaquie représentaient une valeur de 4,1 couronnes pour chaque couronne investie en moyenne par an entre 1981 et 1988, alors qu'il y avait en RFA, en Autriche et en Suède 6,5 unités monétaires d'exportation pour chaque unité monétaire investie. En 1988, seules 252 entreprises industrielles tchécoslovaques ont affiché un ratio de recettes à l'exportation sur investissements supérieur à la moyenne (c'est-à-dire supérieur à 4 124 couronnes de chiffre d'affaires à l'exportation pour 1 000 couronnes investies). Seules 163 sociétés ont enregistré des recettes à l'exportation par unité monétaire investie identiques ou supérieures à celles relevées en RFA, en Autriche et en Suède.

163 entreprises de l'industrie de transformation affichant un ratio de recettes à l'exportation sur investissement supérieur à la moyenne (c'est-à-dire égal ou supérieur à celui des entreprises allemandes, autrichiennes et suédoises) ont représenté seulement 21,5 % du montant total des capitaux investis dans les 813 entreprises industrielles de 1981 à 1988 ; mais ces 163 entreprises ont assuré 57 % de l'ensemble des exportations en 1988 et 43 % de l'ensemble des exportations industrielles tchécoslovaques vers les pays occidentaux avancés et en voie de développement. Ces 163 entreprises ne représentent que 32,5 % des 813 entreprises de l'industrie de transformation, 28,5 % seulement de leur production brute et 26,3 % seulement de leurs avoirs en capitaux. Le décalage entre l'input et la production exportée apparaît plus qu'évident.

Par rapport à sa dimension économique, la Tchécoslovaquie a l'un des plus petits nombres d'entreprises et une main-d'œuvre des plus abondantes.

Les effectifs moyens employés par unité de production dans l'industrie de transformation s'élevaient à 2 874 personnes en 1988. Le changement de leur statut en entreprises d'Etat (intervenu avant novembre 1989) a porté ce chiffre à la moyenne énorme de 4 038 employés par unité de production, soit 20 fois les effectifs moyens des entreprises de transformation en RFA (178), 28 fois ceux de l'Autriche (146) et de la Suède (141) et 50 fois le chiffre moyen des entreprises manufacturières en Italie, (seules les entreprises industrielles de ces pays employant plus de 20 personnes ont été prises en compte).

Il existe des douzaines d'entreprises dans l'industrie de transformation qui ont une valeur ajoutée (hors amortissements) inférieures à la masse salariale et dont l'avenir est compromis. 300 autres entreprises se heurteront à de graves difficultés pendant la phase de transition vers l'économie de marché et 100 d'entre elles ont peu de chance de les surmonter.

120 à 150 entreprises industrielles tchécoslovaques affichent des résultats proches de leurs homologues de l'Europe occidentale et devraient, semble-t-il, bénéficier d'aides des autorités centrales de manière à pouvoir accroître leur production exportable vers les marchés concurrentiels. La situation de ces entreprises est relativement solide et elles constituent à présent le principal avantage comparatif de l'industrie tchécoslovaque durant la période de transition vers le marché puisqu'elles sont capables d'accroître leur production de marchandises répondant aux normes des marchés concurrentiels des pays avancés.