



Université de Reims Champagne-Ardenne
Ecole doctorale Sciences de l'Homme et de la Société (ED 462)
Faculté des sciences économiques, sociales et de gestion

Thèse pour le doctorat en sciences économiques
sous la direction du professeur C. Barrère
Soutenue à Reims, le 7 décembre 2010

**Les stratégies des communautés et la régulation sectorielle
et territoriale des configurations productives : le cas de
l'agroalimentaire russe**

TOME 2

ANNEXES

Pascal Grouiez

Membres du jury :

Monsieur Gilles Allaire, directeur de recherches à l'INRA de Toulouse, Rapporteur
Madame Olga Melyukhina, *chief analyst* à l'OCDE, Rapporteur
Monsieur Christian Barrère, professeur à l'Université de Reims
Monsieur Denis Barthélemy, directeur de recherches honoraire de l'INRA
Monsieur Bernard Chavance, professeur à l'Université Paris-Diderot, Président du jury
Monsieur Martino Nieddu, maître de conférences-HDR à l'université de Reims
Monsieur Jean-Robert Raviot, Professeur à Paris-Ouest Nanterre La Défense

Sommaire

Partie 1 : Questionnaires.....	494
Annexe 2 : questionnaire destiné aux lopins et fermiers, traduction en français	497
Annexe 3 : questionnaire destiné aux exploitations agricoles, en russe	500
Annexe 4 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, traduction en français	504
Partie 2 : Entretiens auprès d'agriculteurs.....	509
Annexe 5 : OAO Agrofirme Niva-Nokol'skoe, 26 avril 2005, cas 1.....	509
Annexe 6 : entretien avec Glavproduct en mai 2005, cas 2.....	515
Annexe 7 : Interview du directeur de l'agrofirme Maslovo (avril 2005), cas 3.....	522
Annexe 8 : Interview d'une responsable de la OAO Orlovskij Hlebkombinat (juillet 2005), cas 4.....	523
Annexe 9 : Alexandra, baboucka, région d'Orel, juin 2005, cas 5.....	525
Annexe 10 : entretien avec Tatiana Me., comptable du marché d'Orlovskaa Niva, juillet 2005, cas 6.....	530
Annexe 11 : Sovkhoze indépendant « Mouranovskaâ » (activité : céréale foin et élevage porcin), entretien avec le directeur, cas 7.....	531
Annexe 12 : Entretien avec Y. Ivan en avril 2005, cas 8.....	538
Annexe 13 : Agrofirme Moslovo, novembre 2006, cas 9.....	543
Annexe 14 : Entretien avec Y. Ivan, cas 10.....	549
Annexe 15 : Entretien avec Losâtinskij Aleksandr Vasil'evič, directeur de Nobel-Agro, le 1er décembre 2006, cas 11.....	554
Annexe 16 : Aleksej M. N., Orlovskij Rajon, 7 décembre 2006, Région d'Orel, cas 12.....	560
Annexe 17 : entretien avec Gr. Nikolaj, novembre 2006, cas 13 [NB : voir l'entretien réalisé avec son fils, annexe 57, cas D].....	565
Annexe 18 : OOO Ūpiter (Youpiter), 7 décembre 2006, Bohhovskij Rajon, Région d'Orel, cas 14.....	570
Annexe 19 : Entretien du 13 octobre 2008, agroholding « Agrofrut », cas 15.....	577
Annexe 20 : Gre. Lûdmila et sa famille, fermière, département de Navachinskii, région de Nijni-Novgorod, salon de l'automne doré, 14 octobre 2008, cas 16.....	583
Annexe 21 : Irina, propriétaire d'un lopin, région de Moscou, cas 17.....	588
Annexe 22 : Entretien avec l'entreprise Univers le 12 février 2009, cas 18.....	593
Annexe 23 : Entretien avec le directeur de l'OAO Sovkhoze Lenine, cas 19.....	599
Annexe 24 : Rencontre avec Philippe Cohen, PDG Bonduelle Russie (27 mars 2009), cas 20.....	605
Annexe 25 : Entretien avec la directrice d'Eksima Agro, Natalia Viktorvna, le 24 avril 2009, cas 21.....	608
Annexe 26 : Alexandre, Orel, 24 avril 2009, cas 22.....	614
Annexe 27 : Entretien avec Aleksej I. Te. fermier (KFH), Sverdlovskii Raïon (5 mai 2009), région d'Orel, cas 23.....	619
Annexe 28 : entretien avec Pa. Ivan N. fermier, Sverdlovskii Rajon, 5 mai 2009, région d'Orel, cas 24.....	624
Annexe 29 : I. Marina A., fermière, Majoka, région d'Orel, cas 25.....	630
Annexe 30 : Andrej v., fermier, cas 26.....	635
Annexe 31 : Entretiens avec Mihael Mi., 6 mai 2009, cas 27.....	640
Annexe 32 : Entretien avec Vladimir, cas 28.....	644
Annexe 33 : Deeva Natalie Miraevna, économiste en chef de l'exploitation de l'institut académique agraire, ferme d'Etat, cas 29.....	648
Annexe 34 : Entretien avec Andrej Vi., fermier OOO Urickoe, Urickij Rajon, Région d'Orel (20 mai 2009), cas 30.....	655
Annexe 35 : Orlovskaa Niva, le 20 mai 2009, cas 31.....	661
Annexe 36 : Niv. Vladimir N., Lopin, Livenskij Rajon, 26 mai 2009, cas 32.....	668
Annexe 37 : Usine d'Etat Plemenoj, 26 mai 2009, cas 33.....	672
Annexe 38 : entretien avec Tatiana Iva., fermière dans le rajon de Livny, Rossinka, cas 34.....	679
Annexe 39 : Directeur de l'Agrofirme Orlovskij prastore, Orlovskij Rajon, cas 35.....	684
Annexe 40 : Miratorg, Moscou, cas 36.....	691
Partie 3 : Entretiens sur des marchés de produits.....	699
Annexe 41 : Aleksej, fermier, marché central d'Orel, mai 2005, cas 37.....	699
Annexe 42 : Lûdmila, babouchka, 2005, cas 38.....	699
Annexe 43 : Katia, babouchka, marché central d'Orel, mai 2005, cas 39.....	700
Annexe 44 : Marina, babouchka, marché central d'Orel, juin 2005, cas 40.....	701
Annexe 45 : Natalia et Tania, juillet 2005, cas 41.....	702
Annexe 46 : Natalia, vendeuse de fruits, juillet 2005, cas 42.....	703
Annexe 47 : Vendeuse de viande sur le marché couvert, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 43.....	703
Annexe 48 : Vendeuse de légumes, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 44.....	704

Annexe 49 : Marina, babouchka, Marché d'Orel, 29 mai 2009, cas 45.	704
Annexe 50 : Fermier, emplacement réservé aux fermiers (dans le marché couvert), marché central d'Orel, 27 mai 2009, cas 46.	705
Annexe 51 : Olga, babouchka, marché de Danilovskij, Moscou, 4 juin 2009, cas 47.....	706
Annexe 52 : Igor, fermier, Danilovskij Rinok, Moscou le 4 juin 2009, cas 48.....	707
Annexe 53 : Vladimir, vendeur de viande au Danilovski Rinok, Moscou, le 4 juin 2009, cas 49.....	707
Partie 4 : Entretiens auprès d'experts.....	709
Annexe 54 : Interview de Marina SUGANOVA, mai 2005, cas A.....	709
Annexe 55 : Interview de A. N. Turišev, juin 2005, cas B.....	710
Annexe 56 : Interview de Maurice Rossin, juillet 2005, cas C.....	711
Annexe 57 : entretien avec Alexandre Gr. (fils d'agriculteur voir annexe 17), le 5 mai 2006, cas D.....	717
Annexe 58 : Entretien avec M. B., agronome, 22 janvier 2007, cas E.	719
Annexe 59 : Entretien avec M. Viel, mission économique, 30 octobre 2008, cas F.	725
Annexe 60 : Entretien avec Uzun Vasilij Âkimovič, le 19 janvier 2009, VIAPI (Institut des problèmes agricoles et de l'informatique), cas G.	731
Annexe 61 : Entretien avec monsieur Colas, 19 février 2009, cas H.	733
Annexe 62 : Entretien avec un économiste d'Orel (monsieur X.), département des affaires agricoles de la région, cas I.	739
Partie 5 : Tests statistiques.....	744
Annexe 63 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégories pour la variable « Crédit par hectare » en milliers de roubles.	744
Annexe 64 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « capital propre par hectare ».	748
Annexe 65 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « production de lait en quintaux ».	752
Partie 6 : Article de journal sur l'étude de terrain.	759

Partie 1 : Questionnaires

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux lopins et fermiers, en russe

Анкета для личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и КФХ

Образование: среднее, среднее специальное, высшее)?
Год основания организации?
Количество членов семьи, проживающих на территории ЛПХ (из них детей ?)
Вы используете труд сезонных рабочих? Сколько людей? сколько месяцев в год?
Форма собственности?
Фирма основана на базе уже существующего предприятия или существовавшего прежде?
Общая площадь?
Посевная площадь?

Раздел I : Производство

- 1- Какую продукцию вы производите?
- 2- Вы занимаетесь животноводством?
- 3- Валовая продукция (в физических объемах)?
- 4- поголовье крупного рогатого скота, в т.ч. коров, свиней, овец и коз, птицы?
- 5- Уменьшилось или увеличилось поголовье скота за 1990-е и за 2000-е годы? Почему?
- 6- Корма собственного производства или покупные?
- 7- Посевной материал собственного производства или покупные?
- 8- Является ли сельскохозяйственное производство основным видом деятельности, если нет указать основной вид деятельности? Если у Вас дополнительные деятельности?
- 9- Является ли ваше производство экономически выгодным (рентабельным)? Если нет то какой вид деятельности приносит больший доход? Какой — наименее рентабельный?
- 10- Указать источник кредитования (банк, индивидуальный предприниматель или другое)?
Получали ли Вы кредиты по Национальному проекту АПК в 2006-2008 гг? На что были использованы эти кредиты?
- 11- Как принимаются решения на вашем предприятии (единолично, коллегиально)?
- 12- Оказывает ли вам помощь государство, регион или другие организации? Если да, то какого рода эта помощь?

Раздел II : Социальные связи

- 1- Увеличилась ли посевная площадь ЛПХ/КФХ, сенокосы и пастбища со времени его возникновения, если да, то за счет чего и когда?

[Только для ЛПХ]5- Есть ли долевое участие в других С/Х предприятиях. Выделяются ли данным предприятием средства на социальные нужды (строительство больницы, школ и т.д.) изменилось ли

социальное финансирование за последние 15 лет?

2- Сотрудничаете ли вы с другим С/Х предприятием (или с фермером или с ЛПХ), если да, то укажите название, местонахождение, форму собственности; и какое сотрудничество?

3- Работайте вы с производственным кооперативом, потребительским кооперативом или кооперативом кредита?

4- Так да опишите я ваши отношение с этими кооперативами.

5- Имеет ли кто-то долю и долю земель в вашем предприятии?

6- Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и какии нужды?

7- Склады, где вы храните свое зерно, технику и т.п. принадлежат вам или нет?

8- Выдаете ли вы бесплатно или каким-то другим образом свою продукцию жителям деревни? Если да, то почему?

9- Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и какии нужды?

10- Вся ваша продукция идет на продажу или какая-то ее часть остается для вашей семьи? Если да, то какое количество какой продукции вы ей оставляете?

11- Ваша семья в ключает в себя дальних родственников? В том числе живущих в городах, каких? Какая часть продукции уходит городским родственникам?

12- Как вы устанавливаете размер заработной платы своих рабочих?

13- Существуют ли другие формы стимулирования труда рабочих? (льготы, дотации, соц. пакет, выплата натурпродуктом или др.)

14- Какие с\х предприятия более перспективны на ваш взгляд (крупные или мелкие)?

Раздел III : Торговые отношения

1- Каковы основные рынки сбыта вашей продукции?

а- Продажа на свободном рынке

продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену

б- Продажа через посредника\ перекупщика

продукт	Доля от общей реализации продукта	Где находится посредник или приезжает в хозяйство?	Как вы можете влиять на цену, заключается ли контракт?	Установлена ли цена за его услуги, ск %?

в – Предприятия переработки

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену?

г- Продажа продукции по государственному заказу

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

д) Другие каналы сбыта

Продукт	Канал реализации	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

2- Каким образом вы организуете перевозку и продажу своей продукции? Есть ли у Вас легковая машина? Грузовая машина?

3- Поддерживаете ли вы торговые отношения с крупными региональными предприятиями Если да, какие?

4- Поддерживаете ли вы торговые отношения с другими ЛПХ? Если да, какие ?

ПРИЛОЖЕНИЕ

1- Кем вы себя считаете? (фермер, крестьянин, индивидуальный предприниматель или др?)

2- Как вы называете свое хозяйство? (ЛПХ, ферма, дача или др?)

3- Участвовали ли вы во Всероссийской переписи сельскохозяйственного населения в июле 2006 года?

4- Как вы оцениваете положение сельского хозяйства в своем регионе на сегодняшний день?

5- Как вы оцениваете экономическое положение своего ЛПХ?

6- Какие политические силы на ваш взгляд поддерживают интересы сельского населения и сельского хозяйства?

7- Если бы предоставился случай, вы бы уехали в город?

8- Как вы считаете есть ли будущее у ЛПХ в России?

9- Ваше отношение к праву на покупку и продажу земли в России?

10- Что на ваш взгляд должно сделать правительство для поддержки частного хозяйства?

Annexe 2 : Questionnaire destiné aux lopins et fermiers, traduction en français

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?
Année de création de l'exploitation ?
Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?
Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?
Forme juridique de la propriété ?
L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?
Surface des terres ?
Surface agricole utile ?

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

2- Faites-vous de l'élevage ?

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?
Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

- 2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)
- 3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?
- 4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?
- 5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?
- 6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?
- 7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la ville ?
- 8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?
- 9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?
- 10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Annexe 3 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, en russe

Анкета для руководителя сельскохозяйственной организации

1. Руководитель и вопросы к нему как к эксперту

Образование (среднее, среднее специальное, высшее)? Образование по сельскохозяйственному профилю?

Сколько лет занимаетесь управлением сельскохозяйственных организаций?

Каковы оптимальные размеры с/х предприятия на ваш взгляд? По числу занятых? По площади пашни?

Какие с/х предприятия более перспективны на ваш взгляд (крупные или мелкие)- подчеркнуть

Ваше отношение к купле-продаже сельскохозяйственной земли в России? + или -?

Должны ли быть ограничения и какие на куплю-продажу сельскохозяйственной земли?

Как вы оцениваете положение сельского хозяйства в своем регионе на сегодняшний день?

Как вы оцениваете экономическое положение своего предприятия ?

Какие политические силы на ваш взгляд поддерживают интересы сельского населения и сельского хозяйства?

Что (на Ваш взгляд) должно сделать государство для поддержки сельского хозяйства в России?

Есть ли в вашей области предприятия, деятельность которых наносит ущерб вашему хозяйству ?

Какое название, на ваш взгляд, точнее характеризует ваше положение в организации? Вы считаете себя хозяином организации, менеджером, руководителем, или?

Как работники, сельские жители называют Ваше хозяйство? (это нужно для того, чтобы понять, как в сознании людей трансформировалось название «колхоз» или «совхоз».)

Участвовали ли вы во Всероссийской переписи сельскохозяйственного населения в июле 2006 года?

2. Общая характеристика организации

Год основания организации в настоящем виде?

Организационно-правовая форма?

Организация новая или правопреемник колхоза или совхоза? Если да, то в каком году был образован колхоз или совхоз?

Сколько раз менялась организационно-правовая форма организации с 1990 г.?

Форма собственности (государственная, частная с численностью членов или участников до 10 чел, с численностью членов или участников до 50 чел, с численностью членов или участников свыше 50 чел.)?

Как принимаются решения на вашем предприятии (единолично, коллегиально)?

Если предприятие акционировано, принадлежит кому-либо одному или группе контрольный пакет акций? (да или нет)

3. Трудовые ресурсы

Численность постоянных наемных работников?

Сократилась ли она по сравнению с 1990 г.?

Не намерены ли Вы сокращать численность работающих?

Вы используете труд сезонных рабочих? Их доля от постоянных?

Как вы устанавливаете размер заработной платы своих рабочих? (сдельно, повременно, основная оплата и премия и прочее)

Существуют ли другие формы стимулирования труда рабочих (льготы, дотации, соц. пакет, выплата натурпродуктом или др.)?

4. Земельные ресурсы

Общая площадь сельхозугодий, га? в т.ч. пашни, га?

Изменилась ли площадь организации с момента ее образования?

Если увеличилась, то за счет чего?

В чьей собственности находятся сельхозугодья, которые обрабатывает организация: Организации, коллективно-долевой собственности граждан, индивидуальной собственности граждан, собственности других юридических лиц, государства? А чем договор? Подчеркнуть

Увеличилась ли посевная площадь вашей организации со времени его возникновения?
Если да, то за счет чего?

Если уменьшилась, то как используются высвободившиеся земли, или не используются?
Кому они теперь принадлежат?

Есть ли возможность вернуть в ваше пользование?

Если ли потребность в дополнительных земельных ресурсах?

Что сдерживает их получение?

5. Растениеводство

Площадь посевов, га?
Семена: какая примерно доля покупных семян?

6. Животноводство

Поголовье крупного рогатого скота? В т.ч. коров? Свиной? Овец и коз? Птицы?

Корма: какая (примерно) доля покупных кормов?

7. Специализация производства и рентабельность отдельных видов деятельности

Какую продукцию вы производите? (Укажите, пожалуйста, в порядке убывания по доле в товарной продукции.)

Если рассчитываете стоимость валовой продукции, то сколько она составляет?

Является ли сельскохозяйственное производство основным видом деятельности?
Если нет, то указать основной вид деятельности; дополнительные виды деятельности.

Является ли ваше производство экономически выгодным (рентабельным) в целом?
Если нет, то какие виды рентабельны?
Какой вид деятельности приносит больший доход?
Какие производства наименее рентабельны?

8. Доступ к кредитам

Указать источник кредитования (банк, индивидуальный предприниматель или другое)?

Есть ли просроченные долги по кредитам?
Получали ли Вы кредиты по национальному проекту в 2006-2008 гг.?
На что были использованы эти кредиты?

9. Помощь организации

Оказывает ли вам помощь государство, область или какие-либо организации? Если да, то какого рода эта помощь?

Накладываются ли за нее какие-то обязательства?

10. Техническая оснащенность

Средний возраст техники (тракторов, комбайнов)?

Приобреталась ли новая техника в 1990-2000 гг.?

Если да, то за счет чего?

Зернохранилища, где вы храните свое зерно, принадлежат вам или нет?

11. Производственные связи организации

Сотрудничаете ли вы с другим С/Х предприятием?

Какое это сотрудничество?

Эти организации государственные, частные, крупные или мелкие,? Находятся рядом или где?

12. Социальная сфера и социальная деятельность организации

Отчисляете ли вы средства на социальные нужды? Если да, то почему и на какие нужды?

Выдаете ли вы бесплатно или каким-то другим образом свою продукцию жителям деревни? Если да, то почему?

13. Торговые отношения

Каковы основные рынки сбыта вашей продукции?

а- Продажа на свободном рынке

продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену

б- Продажа через посредника\ перекупщика

продукт	Доля от общей реализации продукта	Где находится посредник или приезжает в хозяйство?	Как вы можете влиять на цену, заключается ли контракт?	Установлена ли цена за его услуги, ск %?

в – Предприятия переработки

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену?

г- Продажа продукции по государственному заказу

Продукт	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

д- Другие каналы сбыта

Продукт	Канал реализации	Доля от общей реализации продукта	Место реализации	Как вы можете влиять на цену, в каком документе фиксируется цена? Есть контракт?

Каким образом вы организуете перевозку и продажу своей продукции? Забирает покупатель, нанимаете машины, перевозим своими машинами – **подчеркнуть или написать**.

Поддерживаете ли вы торговые отношения с крупными региональными предприятиями? Если да, с какими?

Поддерживаете ли вы торговые отношения с ЛПХ и фермерами? Если да, какие ?

Annexe 4 : Questionnaire destiné aux exploitations agricoles, traduction en français

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes ».)

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

Forme juridique de l'exploitation ?

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ?
Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

5. Production végétale

Surface agricoleensemencée en ha ?
Semences : quelle est la part des semences achetées ?

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Fourrage : quelle part est achetée ?

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Quelle est la valeur totale de la production ?

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?
Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Quelles productions sont les moins rentables ?

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

À quoi ont servi ces crédits ?

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toutes autres organisations ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Si oui, par quel moyen ?

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils
Possédez-vous un silo à grain ?

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ?
Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Partie 2 : Entretiens auprès d'agriculteurs

Annexe 5 : OAO Agrofirme Niva-Nokol'skoe, 26 avril 2005, cas 1

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, avec spécialisation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 10 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

2 000 hectares, dont 1 500 hectares de surface agricole utile.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation peut avoir accès aux crédits nécessaires au développement de son activité ce qui est beaucoup difficile pour un fermier aujourd'hui.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que le fait de pouvoir louer des terres est une très bonne chose. Je ne crois pas qu'il soit utile d'être propriétaire d'une terre pour pouvoir l'exploiter correctement. En revanche, il est nécessaire d'avoir des garanties sur la durée du bail. C'est surtout cela que permet la nouvelle loi en vigueur. C'est une bonne chose à mon sens.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut s'assurer que la terre est utilisée à des fins agricoles et que le sol est préservé pour garantir sa fertilité.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est bonne, l'accès au crédit se développe. De nouveaux investisseurs s'installent. Je dirais donc que les choses s'améliorent globalement.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Le soutien d'Orlovskâ Niva, holding auquel nous appartenons depuis 1995, est une bonne chose, car il nous permet d'obtenir les intrants dont nous avons besoin et d'assurer nos débouchés.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Poursuivre sa politique active de soutien aux exploitations agricoles, particulièrement aux grandes exploitations qui sont les plus rentables. Pour cela, il doit encore subventionner l'agriculture, contrôler le prix des intrants. C'est d'ailleurs au niveau régional le rôle important que remplit Orlovskâ Niva.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhoses »)

Le sovkhose, car nous sommes issus du regroupement d'anciens sovkhoses.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Parfaitement.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhose ou sovkhose ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhose ou le sovkhose ?

Elle est ancienne, elle s'est constituée sur la base du regroupement de trois sovkhoses.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : une première fois en 1994 en intégrant l'agrofirme, puis en 1995 en intégrant Orlovskâ Niva.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Il s'agit de terres qui sont louées en partie aux *rajon* et pour une autre partie à des *pajšiki*.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions collectivement avec les spécialistes de l'exploitation et en accord avec le directeur d'Orlovská Niva.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Plus de 50 % des actions de l'entreprise est sous le contrôle d'Orlovská Niva.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

150 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a diminué. Des gens sont partis en retraite. D'autres ont quitté la région.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, pour les moissons en particulier.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction de leur qualification et de la qualité de leur travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des paiements en nature et des dotations sociales.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

3 000 hectares, dont 2 400 hectares de surface agricole utile.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Environ 1 500 hectares en propriété collective des habitants des différents villages. Environ 900 hectares en location des terres des fonds fonciers des *rajon*.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?

Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est rentabilisée la terre qui n'est plus utilisée par votre exploitation ? Elle n'est plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

2 400 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

10 %.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

250 porcs, 250 vaches dont 100 vaches laitières, 530 têtes de volaille.

Fourrage : quelle part est achetée ? 10 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Viande de porc, de bœuf et de volaille, lait.

Quelle est la valeur totale de la production ?

26 000 quintaux de céréales dont 16 000 vendus (6,7 millions de roubles).

370 quintaux de viande de bœuf.

180 quintaux de viande de porc.

Total de la vente de viande : 2, 2 millions de roubles dont 1,4 million de viande de bœuf et 0,8 million de roubles de viande de porc.

2 200 quintaux de lait pour 1,2 million de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est mon activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

L'activité céréalière.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La production céréalière.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande porc.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, les crédits sont pris directement par Orlovskaâ Niva.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

s. o.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

s. o.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons changé le matériel de traite. Nous avons acheté de nouveaux tracteurs.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Indirectement oui, puisque notre aide vient directement d'Orlovskaâ Niva qui est financé par l'administration régionale.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Nous sommes directement intégrés à la structure Orlovskaâ Niva. Nous leur vendons notre production à des prix négociés inférieurs au prix de marché.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6-7 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Des moissonneuses-batteuses.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Les greniers nous appartiennent.

Possédez-vous un silo à grain ?

Orlovskâ Niva possède un silo que nous utilisons.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec les autres entreprises du holding.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous nous échangeons du matériel.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Des entreprises du holding Orlovskâ Niva.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous finançons la réparation des bâtiments publics des villages sur lesquels nous avons nos exploitations. Nous reconstruisons les routes. Tout cet argent vient directement d'Orlovskâ Niva et entre dans le cadre de différents programmes régionaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, effectivement, nous donnons une partie de notre récolte aux propriétaires des terres que nous exploitons. Par ailleurs, nous donnons du lait aux écoliers des villages.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

Nous utilisons 60 % des céréales que nous produisons pour nourrir nos bêtes.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Blé	100 %	Usine de pain d'Orlovskaa Niva.	Par contrat avec des prix négociés à l'avance.
Céréales	40 %	Orlovskaa Niva.	Prix fixés par Orlovskaa Niva.
Viande de porc	100 %	Usine de charcuterie d'Orlovskaa Niva.	Par contrat avec des prix négociés à l'avance.
Viande de bœuf	100 %	Orlovskaa Niva.	Prix fixés par Orlovskaa Niva qui revend ensuite.
Lait	80 %	Orlovskaa Niva.	

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous disposons de nos véhicules et nous acheminons les produits dans les différents lieux de vente.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec les entreprises intégrées dans Orlovskaa Niva.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

Annexe 6 : Entretien avec Glavproduct en mai 2005, cas 2

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur avec formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 1999.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Je pense que les grandes exploitations – si elles sont liées à des holdings – ont plus de chance de réussir car elles bénéficient de leur appui pour obtenir des crédits, assurer leur débouché.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que l'achat n'est pas utile, ce qu'il faut c'est pouvoir louer la terre, ce qui est le cas aujourd'hui.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut s'assurer que la terre est effectivement utilisée à des fins agricoles, car sinon il y a dans certaines régions une véritable augmentation des prix de la terre qui ne correspond pas au prix de terres destinées à l'agriculture.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Elle va en s'améliorant.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous n'avons pas tellement à souffrir de la concurrence, car nous sommes dans une structure intégrée. Le lait est transféré dans la laiterie de Glavproduct à Orel.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

La première chose est de garantir l'obtention de crédits. Il faut augmenter les subventions aux exploitations agricoles. Enfin, il faut garantir les prix à la production et contrôler le prix des intrants agricoles ; il existe une trop grande disparité entre le prix des intrants et le prix des produits alimentaires à la consommation.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le *manager*. La direction revient au directeur de Glavproduct à Moscou.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le kolkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1999.

Forme juridique de l'exploitation ?

ZAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoe ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoe ?

Elle est issue du regroupement de cinq anciens kolkhozes qui ont ensuite été rachetés en 1995 par Glavproduct.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Elle a changé trois fois de forme juridique. D'abord coopératives agricoles en 1990, les cinq kolkhozes sont devenus une ZAO en 1995 (lorsque les cinq kolkhozes se sont regroupés), puis elle a changé de nom en 1999.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Glavproduct-Moscou détient 65 % des parts de l'entreprise, j'en détiens 20 % et le reste est détenu par quelques-uns des salariés.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

C'est Glavproduct qui prend les décisions importantes dans notre exploitation.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient en majorité à Glavproduct.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

600 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, au total il y avait plus de 1 000 personnes en regroupant les cinq kolkhozes. Certaines sont parties en ville, d'autres sont parties en retraite.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, leur part est d'environ 20 % des salariés en période de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et de l'implication du salarié dans son travail. Nous rencontrons des réelles difficultés pour motiver les salariés. Ils ne prennent pas l'activité dans l'entreprise au sérieux.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des dotations sociales, des paiements en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

15 000 hectares, dont 10 000 de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

s. o.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des citoyens. Nous leur remettons un loyer en échange et des produits en nature.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 10 000 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ? Nous n'achetons pas de semences.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

1 200 vaches.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Aucun.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

La compagnie est spécialisée dans la production de viande et de lait. Nous opérons en réalité sur sept sites à Smolensk, Cherkess, Moscou et la région d'Orel. Au total, nous produisons 500 millions de boîtes de conserve par an. La production comprend 250 différents types de produits. À Orel, Glavproduct produit en particulier des conserves de lait dans le *rajon* de Verkhovkij. En 2001, j'ai signé un contrat avec l'administration d'Orel pour un montant de 570 millions de roubles. Nous avons multiplié notre production par 5 en passant des contrats avec différents producteurs de lait (augmentation de 212,3 % des achats de lait). L'entreprise produit plus de quarante types de conserves de lait.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas vous donner la valeur totale de notre production.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

La conserve de lait est notre activité la plus rentable.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La production de viande est la moins rentable.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons investi récemment dans une fabrique de conserves dans la ville de Mtsenk, dans la région d'Orel, avec un objectif de produire plus de 120 millions de boites par an. Nous avons pour cela investi 500 millions de roubles.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

Voir réponses précédentes.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

5-6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, surtout du matériel pour la traite.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant un crédit.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Le grenier nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr, nous reconstruisons des routes, nous subventionnons la maison de santé, nous offrons des bourses aux écoliers des villages, nous donnons de l'argent aux écoles. C'est une activité importante que nous devons garantir pour plusieurs raisons : c'est avant tout un bon moyen de garder une main-d'œuvre qualifiée ; ensuite, c'est une activité qui n'est pas assurée par les administrations du *rajon* qui manquent de moyen. Si nous ne le faisons pas, personne ne le fera.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux propriétaires des terres que nous exploitons.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	100 %	Usine d'Orel.	Nous ne vendons pas sous forme de contrat, nous sommes une structure parfaitement intégrée, l'argent vient de Moscou et ce sont les dirigeants de la maison mère qui s'occupent toute la vente après transformation.
Viande de bœuf	100 %	Usine de Moscou.	Idem.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos véhicules pour transférer le lait jusqu'à l'usine.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Oui, nous achetons une partie importante de notre lait à des fermiers et des lopins en passant des contrats. Cela permet d'assurer l'approvisionnement de notre usine, car les capacités de production de notre ferme ne sont pas suffisantes en comparaison de celles de notre usine.

Annexe 7 : Interview du directeur de l'agrofirme Maslovo (avril 2005), cas 3

En visitant l'agrofirme Maslovo, nous étions persuadés de trouver en face de nous un « chef d'entreprise capitaliste ». Cette agrofirme est, en effet, présentée par les observateurs étrangers, comme le symbole de la réussite en matière de transformation de kolkhoze dans la région d'Orel. Cette très grande exploitation est le fruit de la réforme engagée en 1991. Son chef détient, à lui seul, 63 % des actions. Alexandre Drougaïtchev, son directeur, envisage même de devenir propriétaire de 100 % des actions de son entreprise.

1- Comment envisagez-vous la propriété future de votre entreprise ?

Je possède actuellement 63 % des actions de l'entreprise. Mon objectif serait d'en être propriétaire à 100 %.

[NB : Pendant les premières minutes de notre interview, son seul souci semblait être celui de garantir l'intégration de l'ensemble de la chaîne de production et de transformation qui devait passer, selon lui, par la propriété totale des moyens de production.]

2- En quoi consiste votre activité ?

Notre tâche principale est celle de l'intégration de la production. L'intérêt de cette intégration est de ne pas vendre la matière première, mais de vendre un produit fini. Ainsi, à partir des pommes du verger, il faut les transformer en jus, car c'est dans la transformation que l'on réalise une plus-value et non dans la vente de la seule pomme. Mais pour qu'une telle intégration soit possible, il faut que je sois à 100 % propriétaire de cette entreprise.

3- Avec une telle exploitation trouvez-vous la main-d'œuvre dont vous avez besoin ?

Non, nous rencontrons de nombreuses difficultés pour trouver des gens pour travailler, c'est pourquoi nous avons mis en place un processus d'intégration.

[NB : Nous retrouvons dans cette phrase le même terme que celui qu'il avait utilisé pour associer la production et la transformation de produit alimentaire, mais là, il s'agit de population. Le chef de Maslovo énuméra alors l'ensemble des projets mis en place pour « maintenir sur place la population rurale » selon ses propres termes.]

Nous avons mis en place un projet pour amener le gaz dans les maisons des paysans. Nous finançons de nombreuses écoles pour que les enfants des paysans aient une bonne formation pour pouvoir venir ensuite travailler dans notre exploitation. Nous aidons les parents dont les enfants veulent entrer à l'université ; nous participons au financement de construction de maison.

[NB : Nous sommes très éloignés, dans ce discours, d'une problématique visant à la production d'une grande exploitation capitaliste, dont cette exploitation est pourtant le symbole. Nous retrouvons, selon nous, le souci d'un père de famille, chef de kolkhoze, qui doit assurer la vie de la communauté rurale dont il est responsable, comme nous l'avions montré dans notre première partie. Dans le même temps, ce chef d'exploitation nous expliquait préférer ne pas investir dans un nouveau tracteur à 2 millions de roubles et récompenser par un bon salaire le mécanicien pour les réparations apportées au véhicule. L'objectif de la production capitaliste n'apparaît pas aussi clairement que l'on pouvait le penser. Ce qui motive cette exploitation semble donc être autant de produire pour assurer le développement du chiffre d'affaires de l'exploitation, que de garantir la survie de la population rurale. Ainsi, l'exploitation joue autant un rôle d'encadrement de la population rurale, qu'un rôle de production.]

Annexe 8 : Interview d'une responsable de la OAO Orlovskij Hlebkombinat (juillet 2005), cas 4

Cette responsable, qui souhaite garder l'anonymat, nous a reçus au sein de cette entreprise spécialisée dans la production de pain distribué dans la ville d'Orel et son agglomération. Nous avons axé notre entretien sur le rôle social joué par cette entreprise.

1- Quel est le statut juridique de votre entreprise ?

Notre entreprise est une OAO de 470 employés. Nous sommes une entreprise indépendante vis-à-vis des autorités régionales.

2- Quelle est votre activité principale ?

Nous produisons et vendons du pain, une activité qui est fortement concurrencée. C'est pour cette raison que nous avons adopté une importante politique d'innovation produits.

3- Quels sont vos concurrents sur ce marché ?

Nous avons des concurrents essentiellement venus d'autres régions. Et la concurrence est dure. Nous avons choisi de nous concentrer sur la qualité de nos produits et sur la nouveauté pour faire face à cette concurrence. Pour cette raison, nous avons choisi de prendre le contrôle en amont de la production au niveau de la production de blé et de seigle. Et nous investissons également beaucoup pour la réalisation de nouveaux produits.

4- Comment procédez-vous au contrôle amont de vos *inputs* ?

Nous avons acheté plusieurs exploitations agricoles. Ceci nous permet de mieux contrôler la qualité du blé produit et donc de faire une meilleure farine. Ceci nous permet également de nous assurer une distribution régulière en matières premières. Le blé est acheminé puis traité dans l'usine pour obtenir de la farine. Nous avons d'ailleurs investi dans la capitalisation de ces exploitations agricoles à travers l'achat notamment de machines agricoles.

5- Et que produisez-vous exactement ?

L'essentiel de notre production est celle du pain. Mais nous produisons également des tartes, des gâteaux et des tourtes. Nous produisons également de façon occasionnelle des tartes spécifiques notamment pour les fêtes religieuses comme Noël ou Pâques.

6- Comment écoutez-vous votre stock de production ?

Nous avons également acheté des entreprises en aval de notre secteur d'activités. Nous possédons ainsi quelques magasins et des kiosques sur Orel et ses alentours. Nous possédons également une vingtaine de camions pour acheminer le pain jusqu'aux points de vente.

Document remis lors de l'entretien

Balance comptable de l'entreprise OAO Orlovskij Hlebkombinat (balance non datée)

Partie 1		
1	Forme juridique	Entreprise à actionnariat ouvert
2	Dénomination légale	OAO « Orlovskij Hlebokombinat »
3	Nature juridique	OAO

4	Année de création	1956	
5	Branche d'activité économique et caractérisation fédérale de l'entreprise		
6	Adresse postale	2, rue Krasnoarmejskaâ, 302040 Orel	
7	Fax	(0862) 45-40-83 ; 45-40-94	
8	Adresse électronique	bread@orn.ru	
9	Adresse du site internet		
10	Dirigeant de l'entreprise	(Mme) Konova Galina Ivanovna	
11	Poste officiel	Président-directeur général	
12	Téléphone	45-40-83	
13	Sous-directeur	KARTAŠOVA G. B.	
14	Téléphone du sous-directeur	45-40-97	
15	Description de l'activité (travail, service)	Production, conditionnement et distribution de pain	
16	Nombre d'employés de l'entreprise	470	
17	Employés qualifiés ayant quitté l'entreprise volontairement	35	
18	Âge moyen des travailleurs dans l'entreprise	40	
19	Existence d'une convention collective	Oui	
20	Existence d'organisations syndicales et de leur appartenance à leur branche d'industrie	Oui	
Partie 2			
Indices qualitatifs et quantitatifs		2003	2004
1	Volume de la production (travail et service), en milliers de roubles	260345	301435
2	Dépenses pour le développement et la réalisation de la production, en milliers de roubles	226751	249745
3	Montant annuel des bénéfices	33594	50137
4	Fonds pour les salaires des employés inscrits sur la liste du personnel, en milliers de roubles :	44694	55906
4.1	–part du montant des salaires dans la dépense pour le développement et la production en %	20,5	21,8
5	Salaire mensuel brut moyen en rouble incluant :	7542	8524
5.1	–primes et versements d'encouragement versés en une fois	2828	3346
5.2	–croissance du salaire en pourcentage	110	113
6	Versements à caractère social, en milliers de roubles comprenant :	317	454
6.1	–par employé, en rouble	581	965
7	Versements complémentaires, aides sociales, prestations sociales et indemnités de travail, en milliers de roubles :	33	45
7.1	–par employé, en rouble	70	96
8	Aides matérielles prises en considération par employé, en rouble	960	1199
9	Versements pour sanatorium et stations thermales (bons de séjour, billets de voyage pour la station, traitements, cure et repos), milliers de roubles :	220	344
9.1	–indemnités des employés pour élever les enfants (institutions scolaires et d'enseignement général)		
9.2	–versements pour les manifestations culturelles et sportives	52	62
9.3	–versements de l'assurance pension et des employés et ex-employés, en milliers de roubles		
10	Dépenses de formation et de qualification du personnel :	260	151
10.1	–par employé, en rouble	553	321
11	Nombre d'employés ayant connu une hausse de leur qualification par rapport à l'année précédente, ce qui comprend:	18	20
11.1	n.d.	3,8	4,3

12	Dépenses pour des mesures d'amélioration des conditions de travail	2670	2830
12.1	–par employé, en rouble	5681	6021
13	Dépenses d'assistance médicale pour les employés, en milliers de roubles	215	255
13.1	–par employé, en rouble	457	543
14	Nombre d'employés tombés malades dans l'année	42	36
15	Temps de loisir accordé à tous les salariés en jours	4736	3952
16	Nombre de victimes d'accidents dans l'entreprise :		
16.1	–dont décédés	n.d.	n.d.
17	Part des lieux de travail homologués pour leurs conditions de travail sécurisées, en %	140	155
18	n.d.	140	155
19	Dépenses pour des programmes sociaux (programmes de description de notices explicatives, prévention) ce qui comprend comme programmes réalisés	19304	13826
19.1	–pour les employés à proprement parlé	19304	13826
19.2	–en commun avec les collectivités locales, milliers de roubles		
19.3	–en commun avec les organes du pouvoir exécutif des sujets de la FR		n.d.
19.4	–en commun avec les organes du pouvoir exécutif fédéral		n.d.
20	Dépenses pour des programmes de construction et des actions de soutiens sociaux aux abandonnés des campagnes, en milliers de roubles	25	40
21	Dépenses pour des aides à l'enfance et à l'adolescence, en milliers de roubles	75	104,4
22	Dépenses d'aides à l'exploitation communale pour des programmes culturels et d'histoire	289	n.d.
23	Dépenses de sponsorship pour des objectifs culturels, sportifs et d'instruction et des manifestations, en milliers de roubles	299	360
24	Dépenses pour des activités bienfaitantes, en milliers de roubles	670	703
25	Dépenses vers des organisations écologiques valorisant le procédé de production sécurisé		
26	Dépenses de construction de bâtiments de purification		
27	Quantité d'actions réalisées pour l'aménagement des territoires et les manifestations semblables	2	2
Partie 3			
Objectifs désignés par le JKH et édifications socioculturelles			
1	Hôtels et logements sociaux		
2	Jardins publics		
3	Polycliniques et hôpitaux		
4	Organisations de type clinique et clinique de soins sportifs		
5	?		
6	Fonds de logements	302	
7	Autres		
8	Total	302	

Annexe 9 : Alexandra, Baboucka, région d'Orel, juin 2005, cas 5

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire.

Année de création de l'exploitation ?

Depuis que je suis arrivée dans le village en 1953.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Je vis seule.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Forme juridique de la propriété ?

Lopin.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

0,5 hectare.

Surface agricole utile ?

0,5 hectare.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des légumes et des fruits, de la viande de porc et de la viande de bœuf, et du lait.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, je possède 5 cochons et 3 vaches.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne sais pas, je ne mesure pas, cela me permet de vivre.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponse 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Il est resté stable.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je l'obtiens gratuitement de l'exploitation du village.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'utilise les semences des années précédentes.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis retraitée.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Je ne sais pas, je ne regarde pas à cela, mon but est que cette activité m'aide à vivre.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends seule les décisions.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, je possède un coupon de terre de 7 hectares. Je loue cette terre à l'exploitation agricole du village. En échange, je reçois le fourrage dont je vous parlais. Quand l'un de mes animaux a des problèmes de santé, je contacte le vétérinaire de l'exploitation et il vient m'aider gratuitement. Je sais que je peux compter sur l'exploitation pour m'aider et c'est très important pour moi.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seule sur mon exploitation.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je possède un lopin qu'avait reçu mon mari. J'en suis propriétaire, c'est-à-dire que c'est une terre que je peux transmettre à mes enfants.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Nous avons droit à beaucoup plus de choses à l'époque soviétique. Les soins sont beaucoup plus chers

maintenant même s'il est vrai que nous avons le droit de nous rendre au centre de santé du village gratuitement. Mais après, il faut presque toujours payer le médecin pour se faire soigner. À l'époque soviétique, cette pratique existait déjà, mais elle était beaucoup moins répandue qu'aujourd'hui.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'ai jamais fait cela, pas avec ce que je gagne de mon lopin.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Je garde une partie pour moi et mes petits enfants que je garde en vacances. Mes enfants repartent toujours avec quelque chose dans la voiture quand ils rentrent à Moscou. De leur côté, ils sont toujours ravis de m'aider quand ils viennent rechercher leurs enfants.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Moi et mes enfants et petits-enfants, ça représente cinq adultes et deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas répondre à cette question.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de porc	30 %	Marché d'Orel.	En fonction du marché.
Lait	50 %	Marché d'Orel.	En fonction du marché.
Fruits et légumes	65 % (les 35 % restants sont pour l'autoconsommation).	Marché d'Orel.	En fonction du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande de Porc	65 % (les 5 % restants sont pour l'autoconsommation).	Ils viennent à ma rencontre.	Ce sont eux qui déterminent les prix.	Eh bien, la différence entre le prix qu'ils proposent et le prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	40 % (les 10 % restants sont pour l'autoconsommation).	Usine de lait d'Orel.	Prix fixés par l'usine.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je les transporte moi-même en utilisant les transports en commun. Le lait est récupéré chaque jour par l'exploitation du village.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Babouchka.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Mon lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne sais pas, je ne m'en occupe pas.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Elle me permet de vivre.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Je n'ai pas d'avis.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je n'en ai pas les moyens.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, tant que les retraites seront aussi basses il y aura un avenir pour les lopins. Car les besoins de la population pour nos produits naturels et moins chers que dans les supermarchés existent.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que cela est l'occasion pour les oligarques de spolier un peu plus les paysans que nous sommes. Lisez les journaux, vous avez vu cette affaire avec Nobel-Agro. Ça n'est que le début. D'ici peu de temps, des scandales de ce genre seront monnaie courante.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Aider les fermiers et les exploitations à obtenir des crédits. Faire en sorte que les investisseurs qui viennent sauver les exploitations soient de vrais entrepreneurs.

Annexe 10 : Entretien avec Tatiana Me., comptable du marché d'Orlovskaa Niva, juillet 2005, cas 6

1] Pouvez-vous me présenter le marché où vous travaillez ?

Le marché s'appelle Orlovskaa Niva, il est situé en périphérie de la ville d'Orel dans une zone à très forte densité de population. C'est un lieu stratégique car c'est ici que vivent les gens les moins fortunés de la ville. C'est un marché d'environ 6000 hectares dont la moitié est couverte. Dans ce marché, nous pouvons trouver tous les produits nécessaires à l'alimentation. On y trouve des fruits et légumes de saison, de la viande, du poisson, de la charcuterie, des œufs, de la volaille. Une importante partie de ce qui est vendu provient des usines et des exploitations agricoles d'Orlovskaa Niva. Le marché se présente sous forme de stands qui représentent les différentes exploitations ou usines intégrées dans le holding Orlovskaa Niva.

2] Les usines de charcuterie se fournissent donc auprès des exploitations d'Orlovskaa Niva ?

Absolument. Il s'agit d'une structure d'intégration complète. Nous avons des exploitations agricoles spécialisées par exemple dans l'élevage porcin. Elles vendent la totalité de leur production à Orlovskaa Mâsokombinat qui est une usine de fabrication de charcuterie russe. La transaction se fait par contrat avec des prix fixés à l'avance et qui sont en général inférieurs au prix du marché. En échange, les exploitations

agricoles bénéficient d'intrants à bas coût et au final cela permet de vendre à un prix de revient inférieur à celui de nos concurrents. Cela nous permet de vendre des produits moins chers – mais de bonne qualité – sur ce marché.

3] Mais vous disiez : « Une importante partie de ce qui est vendu provient [...] d'Orlovskaa Niva ». Pouvez-vous préciser votre pensée ?

C'est simple. Sur ce marché, la charcuterie vient essentiellement des usines de transformation dont dispose l'agroholding. En revanche, la viande provient, pour l'essentiel, de contrats passés avec des fermiers. On peut donc tout acheter sur notre marché, mais l'origine des produits est diverse. En effet, les fermiers nous fournissent en viande de bœuf et de porc et certains viennent vendre leur production directement sur le marché. D'autres préfèrent utiliser les vendeuses dont nous disposons en échange d'une participation à leur rémunération. En ce qui concerne les fruits et légumes, c'est avec des lopins que nous passons des contrats. Plusieurs programmes sont mobilisés. Tout d'abord, le programme « Racines slaves ». Ce sont des familles qui passent des contrats avec l'administration régionale. En échange de l'accès à un lopin de terre, elles sont tenues de remettre une partie de leur production à la région. Bien sûr, comme nous sommes une entreprise publique, nous bénéficions de ces contrats qui nous fournissent en légumes et en fruits.

4] Ce marché est donc bien fréquenté ?

Oui, c'est l'un des marchés les plus importants de la ville. Il n'est certes pas placé en centre-ville, mais, comme je l'ai expliqué, les prix sont moins chers qu'ailleurs et les gens à faibles revenus habitent à proximité. Certains prennent les transports en commun pour bénéficier des prix bas. Notre marché est une structure publique, il est donc normal que notre objectif principal soit de fournir les produits alimentaires nécessaires aux besoins des habitants de la ville sans essayer d'en tirer le maximum de profit. C'est un objectif, notamment pour assurer la pérennité de la structure, mais ce n'est pas l'objectif principal et la question de la sécurité alimentaire est prise en compte.

5] Combien de personnes travaillent sur ce marché ?

Environ une centaine de personnes, essentiellement des vendeuses qui appartiennent aux différentes exploitations et usines d'Orlovskaa Niva.

6] Combien de structures cela représente-t-il ?

Je dirais environ une vingtaine d'exploitations agricoles et une dizaine d'entreprises de transformation alimentaire. Il s'agit autant de fermes d'élevage que de fermes céréalières. Nous avons des usines de produits laitiers, des usines de fabrication de pain, de charcuterie. Nous vendons également de la volaille découpée et de la viande découpée (qui ne provient pas des entreprises du holding). Bref, comme je vous l'ai déjà dit, tout ce dont a besoin un foyer russe moyen.

Annexe 11 : Sovkhoze indépendant « Mouranovskaa » (activité : céréale foin et élevage porcin), entretien avec le directeur, cas 7

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, avec une formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Je m'occupe de cette exploitation depuis plus de 30 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

10 000 hectares, 8 000 hectares de surface agricole utile.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La petite exploitation. Les exploitations comme la mienne souffrent de leur taille et de leur passé. Notre masse salariale est trop importante et je ne peux pas les licencier sinon je ne sais pas ce qu'ils deviendront. Mon exploitation est dans le village la seule entreprise de grande taille encore en activité.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

La réalité est que ces terres on ne les achète pas encore vraiment. Pour pouvoir acheter ces terres, il faut qu'elles soient recensées au cadastre. C'est encore très rarement le cas à l'heure où je vous parle. Il faut disposer de tous les cadastres pour acheter des parcelles, mais le problème est que beaucoup de terres ne sont pas encore réclamées. Dans ces conditions, il n'est pas possible de les recenser, car tous les propriétaires de coupon ne sont pas venus se déclarer. Par ailleurs, la municipalité reste prioritaire pour acheter ces terres et elle sait parfois faire bon usage de ce privilège.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut encadrer leur utilisation afin de s'assurer que seules les personnes qui désirent véritablement ces terres en aient l'accès. Aujourd'hui, beaucoup d'oligarques s'approprient indirectement (puisqu'ils les louent) ces terres, mais peu sont vraiment ici pour faire du business.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je pense que la situation est mauvaise, car l'aide de l'État ne vient pas et que les solutions proposées par les structures régionales ne sont plus adaptées à leur temps. Des structures comme Orlovskâ Niva ou Agrokombinat ont été d'un grand secours au début de la réforme et après 1998, mais aujourd'hui ce sont les règles de marché qui priment. Comment je peux concurrencer une exploitation qui bénéficie d'investissements élevés avec les charges fixes qui sont les miennes ? Pour mon exploitation aussi la structure n'est plus d'époque, mais je n'ai pas le choix, je dois continuer ainsi si je ne veux pas voir mourir le village. Jusqu'à quand ? Je ne sais pas.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est mauvaise, j'ai des retards de paiement dans les salaires. Mon matériel est depuis longtemps obsolète. Mais je continue à me battre pour faire tourner l'exploitation avec les petits moyens dont je dispose.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Personne ne s'occupe de l'agriculture.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Il faut une politique forte de soutien à l'agriculture. Il faut nous subventionner, il faut nous aider à obtenir des crédits. Il faut contrôler l'évolution des prix des intrants et des produits que nous vendons comme le lait, les

céréales, la viande. Bref, il faut avoir une vraie politique agricole dans ce pays. Ce ne sont pas ces quelques investisseurs qui vont changer la donne. Ce qu'il faut, ce sont des investisseurs à long terme.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le chef, le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze puisque nous sommes un ancien sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Il s'agit d'un ancien sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Une fois en 1995.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Une entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes. Je suis actionnaire majoritaire avec 65 % des parts. Certains salariés de l'exploitation possèdent également des parts dans l'exploitation.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement, avec les spécialistes de l'exploitation (économistes, ingénieurs agricoles...)

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Je suis actionnaire majoritaire, je contrôle donc l'exploitation.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

450 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué. Certaines personnes sont parties en retraite, d'autres sont décédées.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, les enfants des salariés en âge de travailler pendant la période de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction de leur qualification, de la qualité de leur travail et des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Bien sûr, ils disposent de dotations sociales et de paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

15 000 hectares, dont 10 000 de surface agricole utile.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La terre que nous utilisons est en propriété collective des citoyens, des anciens salariés du sovkhoze et de certains salariés actuels de l'OAO.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

Elle a diminué.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Une partie est désormais exploitée par des fermiers.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 8 000 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ? Elle nous appartient.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

1 200 porcs.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous le cultivons pour nourrir nos bêtes.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Du fourrage, de la viande de porc et des céréales, blé en particulier.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas vous transmettre cette information.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

Oui, c'est notre activité principale.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non, le prix de la viande de porc est trop bas aujourd'hui pour que notre exploitation soit rentable. Nous éprouvons de plus en plus de difficultés à faire tourner l'exploitation.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

La vente de blé est la plus rentable aujourd'hui, mais cela n'est pas toujours le cas, cela dépend beaucoup des

années.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La viande de porc.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande de porc.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, c'est une vraie difficulté. Obtenir un crédit quand nous sommes une exploitation indépendante qui ne fait pas de profit est impossible. C'est en ce sens que nous avons besoin de l'aide de l'État. Pour qu'il se porte garant pour nous.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

15 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non.

Si oui, par quel moyen ?

s. o.

**Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?
Possédez-vous un silo à grain ?**

Il nous appartient et le silo est celui du *rajon* dont nous louons un emplacement.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec Orlovskaâ Niva, nous leur vendons notre blé pour leur usine à pain.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il s'agit d'une exploitation régionale.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous poursuivons le rôle que nous avons toujours joué. Nous finançons la reconstruction des routes, nous aidons l'école du village en donnant de l'argent. Nous avons dernièrement participé à la reconstruction de l'église laissée en ruine depuis 30 ans.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux propriétaires des parcelles de terre que nous exploitons.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Porc	100 %	Nous avons plusieurs intermédiaires. Nous avons des contacts téléphoniques et nous les appelons.	Nous négocions avec eux le prix du kilo de viande de porc.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Blé	100 %	Usine à pain d'Orlovskâ Niva.	Par contrat renouvelé d'une année à l'autre. Les prix sont donc connus à l'avance. Cela nous apporte une certaine garantie sur nos débouchés, ce qui est beaucoup moins vrai pour la viande de porc.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Les acheteurs viennent chercher la marchandise, c'est inscrit sur le contrat.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec Orlovskâ Niva.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

Annexe 12 : Entretien avec Y. Ivan en avril 2005, cas 8.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire avec spécialisation agricole.

Année de création de l'exploitation ?

1995.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Deux adultes et un enfant.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Forme juridique de la propriété ?

Oui, deux personnes. Trois mois par an.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Surface des terres ?

Oui, un kolkhoze. Le kolkhoze s'appelait « La route du socialisme ». Pendant la perestroïka, tous les kolkhozes sont devenus des entreprises collectives (KSP), notre kolkhoze s'est alors appelé « Muhanovskâ ». Les vraies transformations ont débuté en 1995. La KSP a été divisée en entreprises parmi lesquelles six fermes et une TV « Muhanovskâ » de 2 000 hectares. La division s'est faite ainsi :

à partir de la KSP Muh (4 000 hectares), il y a eu la création de six fermes pour un total de 700 hectares, d'une TV « Muhanovskâ » de 2 000 hectares et d'une TV « Pavlovskoe » de 1 300 hectares.

Comment cela s'est-il déroulé ?

La terre a été divisée entre tous les anciens kolkhoziens et chacun a obtenu un coupon d'une valeur de 5,5 ha dont 4,6 cultivables. En réalité, personne ne savait où était localisée sa terre. Chacun venait voir le directeur avec ce coupon et le lui remettait. En échange, chacun a reçu du blé (la culture de blé est l'activité principale des deux TV) et du fourrage pour le lopin. Aujourd'hui, sur les six fermiers, il n'en reste plus que deux en

activité : mon voisin et moi. Sur la base des deux TV, une agrofirme a été créée : l'agrofirme « Pavlovskoe Muhanovskaâ ». Cette agrofirme a ensuite été rachetée par Arlovskâ Niva qui a récupéré les terres. Arlovskâ Niva passe depuis des contrats de baux avec les villageois.

Surface agricole utile ?

Nous sommes aujourd'hui deux fermiers et nous possédons 550 ha de terre ; nous travaillons ensemble sur ces terres. Nous sommes en train d'enregistrer le fermage de ces terres (baux de 49 ans).

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Du blé, de l'avoine, du blé noir.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Je possède deux vaches, un cochon et des oies.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Nous produisons chaque année 300 tonnes de blé (sur environ 400 ha) et 200 tonnes de seigle. Nous avons l'an passé vendu 1 rouble le kilo de blé et cette année il est à 4 roubles, car il n'y a pas eu de bonnes récoltes. Mais le prix des engrais est très élevé. L'année dernière il était à 2,5 roubles/kg et aujourd'hui il est à 5 roubles/kg. C'est Arlovskâ Niva qui fixe les prix, tant de la vente du blé que de celui des engrais. C'est pourquoi nous cherchons à vendre à d'autres gens. Nous cherchons à vendre sur des réseaux parallèles à ceux de la région, mais la région est préoccupée par cela et ne nous laisse pas facilement faire.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponses précédentes.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Il m'appartient.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Elles m'appartiennent.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, l'activité agricole est celle qui me fait vivre.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Cela dépend des années, mais, comme vous l'aurez compris, cette année ça n'est pas le cas du fait de la disparité des prix des intrants en comparaison de ceux des produits agricoles. Nous avons, mon collègue et moi, une exploitation de 500 hectares que nous utilisons essentiellement pour cultiver du blé. L'activité agricole est difficile. Elle demande du temps. Nous travaillons chaque jour et nous n'avons pas de week-end. Nous cherchons d'ailleurs de la main-d'œuvre, mais nous n'arrivons pas à en trouver. Les jeunes

préfèrent travailler dans des entreprises plutôt que de travailler à la ferme. Notre plus grande difficulté se trouve dans l'approvisionnement en intrants. Le carburant coûte cher et les pièces pour réparer le tracteur sont difficiles à trouver. De plus, nous n'avons pas notre mot à dire sur le prix du blé que nous vendons. Il est très fluctuant. L'année dernière il était de 1 rouble le kilo. Cette année il est de 4 roubles le kilo. C'est la région qui fixe les prix. C'est bien dommage, mais nous devons faire avec, car il n'est pas facile de trouver les moyens d'écouler la production. La région fait tout pour récolter le fruit de notre travail. Le prix des engrais aussi est déterminé par la région.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

s. o.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, il est impossible de prendre des crédits quand nous sommes un petit fermier. Nous avons pris un crédit à la consommation avec un fermier voisin et nous avons acheté un tracteur.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation en reprenant la terre des petites exploitations qui ont fait faillites.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec le fermier Serâkov S.V. situé dans le village de Nižnee Muhanovo.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Oui, avec Arlovskaâ Niva, mais nous essayons de sortir de son joug.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

Elles nous vendent des engrais et d'autres *inputs* en échange de la garantie de leur vendre une partie de notre production. Parfois, le contrat se fait sous forme de troc.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Plusieurs villageois. Ils sont propriétaires en collectif des terres. Je leur donne un loyer en échange de l'accès à leur terre. J'ai passé avec eux des accords. Ils me laissent cultiver leurs terres, en contrepartie, je leur

remets une partie de la production en nature et je leur laisse le tracteur lorsque eux ou l'un de leurs amis en ont besoin pour leur lopin.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il nous appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales et du foin aux propriétaires des terres que je loue. Et je donne aussi de l'argent à ces personnes.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous utilisons en autoconsommation 10 % de ce que nous produisons.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Oui, nous donnons des produits à notre famille à Orel. Au total cela représente une dizaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Pour moi, en fonction de ce que je vends. Pour les ouvriers, en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui : paiement en nature, aides sociales.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Pour le moment nous sommes écrasés par le poids des holdings régionaux, nous sommes contraints de travailler avec eux.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Blé	20 %	Ils viennent à notre rencontre.	Ils fixent les prix.	Non.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Blé	80 %	Ils viennent chercher la marchandise.	C'est Arlovskaâ Niva qui fixe les prix. Parfois l'échange se fait sous forme non monétaire. Nous obtenons des <i>inputs</i> et nous prenons l'engagement de fournir une partie de ce que nous produisons sans recevoir d'argent.

Pourquoi acceptez-vous des prix inférieurs à ceux du marché ?

Voyez vous, Ma principale activité est la culture céréalière. J'ai passé un accord avec la Région. Je remets une partie de ma production à Orlovskaâ Niva. Le prix de la tonne de blé est fixé à l'avance avec un tarif qui n'est pas toujours avantageux. Mais je dois dire que la Région nous a soutenus pour la reconstruction de notre maison. Voyez comme ma maison est neuve. Je n'aurais jamais pu la refaire sans l'aide d'Orlovskaâ Niva. Ils ont financé une partie de la construction et nous ont obtenu un taux très avantageux auprès d'une banque commerciale pour le reste des travaux.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ils viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, avec Arlovskaâ Niva.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Déplorable, la situation est anticoncurrentielle pour les petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Si les prix des *inputs* ne baissent pas, alors nous finirons étouffés.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

En Russie l'agriculture n'a jamais été défendue par personne, par aucun des partis qui ont existé et qui existent aujourd'hui.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Pour y travailler oui, mais pas pour y vivre.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Non !!!

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Il est difficile pour un fermier de choisir l'emplacement de la terre qui lui convient.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Permettre d'obtenir des crédits. Contrôler les prix des *inputs*. Nous n'avons reçu aucune dotation ou aucune aide de la part de l'État. En 1995, nous avons pris un crédit pour acheter des tracteurs de l'ancienne exploitation collective. Nous cultivions alors le blé et nous donnions à la TV une grosse partie de cette production pour rembourser le crédit. Aujourd'hui, nous commençons tout de même à devenir rentables, mais le développement de notre activité va dépendre de la capacité de l'État à nous faire crédit.

Annexe 13 : Agrofirme Moslovo, novembre 2006, cas 9.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

J'ai fait des études supérieures avec comme spécialisation l'agronomie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

15 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Des exploitations de la taille de mon entreprise. Les petites exploitations n'ont pas d'avenir, car elles manquent de soutiens pour obtenir des crédits, acheter du matériel, trouver des débouchés.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir question précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Il faudrait vraiment pouvoir les acheter. Pour le moment je ne peux que louer la terre et du coup je manque de garanties.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Non, il y a encore trop de restrictions.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Ce n'est pas à moi de répondre à cette question. Elle est difficile parce qu'il n'y a pas assez de subventions de l'État. La grande difficulté c'est la technique qui nous manque et l'intensité du travail. Je pense qu'on a des perspectives devant nous.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Je ne souhaite pas répondre à cette question. Nous avons des problèmes pour vendre nos produits à de bons prix. Nous ne produisons que des produits naturels, mais nous n'arrivons pas à les vendre à leur juste valeur.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

La Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Voir les questions précédentes.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non. Je pense au contraire que j'aide les fermiers par exemple. Les fermiers sans les grandes exploitations ne peuvent pas s'en sortir. Ce qu'il faut, c'est encourager ce type de coopérations.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le propriétaire, le *businessman*.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ?

(L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

La firme.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

L'exploitation a changé de forme juridique il y a 16 ans. Avant, il s'agissait d'un sovkhoze. C'est devenu une SA et j'ai tout acheté. C'est donc une SA privée et je suis propriétaire de toutes les parts de l'exploitation.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAD (SA)

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Sur la base d'un ancien sovkhoze, mais l'exploitation est plus grande qu'avant. S'il y a 10 ans elle faisait 12 000 hectares, aujourd'hui elle fait 30 000 hectares. En location et en propriété, tout ne m'appartient pas.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Trois fois : sovkhoze, puis une coopérative agricole et enfin une OAD (SA).

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

SA, dont je suis le seul propriétaire des actions.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends seul les décisions importantes.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

s. o.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Aujourd'hui, plus de 1 000 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

200 personnes entre juin et septembre.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales d'une part, et d'autre part en fonction de la qualité, de l'intensité et en fonction de la difficulté du travail. Il s'agit donc en partie d'un traitement au cas par cas.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, sous la forme d'aides sociales, des aides en tout genre, ce que j'appelle la « relation avec les salariés ». Je les aide à obtenir des crédits. Je les aide pour la construction de leur maison. Tout cela dépend du salarié : « Aux meilleurs salariés les meilleurs services ». C'est du précapitalisme.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

30 000 hectares, dont 21 000 hectares en SAU.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Oui, elle a augmenté.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Une grande partie est en propriété des paichiki. Ils reçoivent en contrepartie des paiements en nature. Je leur remets une partie de ce qui est produit en fonction du contrat de location.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

J'ai augmenté la taille de la SAU pour répondre au besoin de fourrage. J'ai en effet acheté de nouvelles vaches depuis 2005.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

21 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Aucune

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

10 500, dont 4 500 vaches et 7 000 de porcs.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous produisons tout le fourrage dont nous avons besoin.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

La production de lait est notre cœur de métier, ensuite nous faisons des céréales, de la viande et des légumes.

Quelle est la valeur totale de la production ?

25 000 tonnes de céréales.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est rentable

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Le lait (4 000 litres/an/vache).

Quelles productions sont les moins rentables ?

Les légumes.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, seulement auprès des banques. J'ai acheté des bovins.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Oui.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

À quoi ont servi ces crédits ?

s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Nous avons quelques aides de l'État. Nous avons des aides en nature : semences.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

10-15 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non.

Si oui, par quel moyen ?

s. o.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

s.o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec des fermiers et des lopins.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous passons des contrats : ils me remettent une partie de leur production que je transforme pour la vendre.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Seulement des lopins et des fermiers.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr. Je fournis des aides à mes salariés et aux gens du village. L'entreprise a participé au programme d'installation du gaz dans le village. Je fournis des bourses d'études pour les enfants de mes salariés. J'ai fait reconstruire la polyclinique locale.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, à ceux qui ont mis leur terre en location pour notre exploitation. Je leur remets une partie de la production de l'exploitation : des céréales, le matériel dont ils ont besoin pour leur lopin. Tout ceci est fonction de leur droit sur le foncier.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	100 %	Orel et Briansk et des supermarchés essentiellement.	Nous négocions.
Lait	100 %	Orel et Briansk, ce sont des supermarchés.	Nous négocions.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos propres véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, c'est comme une coopérative, nous avons tout le matériel pour transformer les légumes, pour faire du jus de pomme... Ils nous remettent une partie de leur production en échange d'argent. C'est un contrat que nous avons passé avec eux.

Annexe 14 : Entretien avec Y. Ivan, cas 10

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire avec spécialisation agricole.

Année de création de l'exploitation ?

1995.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Deux adultes et un enfant.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, deux personnes. Trois mois par an.

Forme juridique de la propriété ?

LPH.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Oui, un kolkhoze.

Surface des terres ?

300 ha.

Surface agricole utile ?

250 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Produits céréaliers (Orge, blé, blé noir [sarrasin], fourrage).

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

10 millions de roubles par an.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Deux vaches.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Nous le produisons.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous réutilisons nos propres semences.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

En raison du haut niveau des prix des *inputs*, la production agricole n'est pas rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non, il est impossible de prendre des crédits quand nous sommes un petit fermier. Nous avons pris un crédit à la consommation avec un fermier voisin et nous avons acheté un tracteur.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation en reprenant la terre des petites exploitations qui ont fait faillite.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec le fermier Serâkov S.V. situé dans le village de Nižnee Muhanovo.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, c'est impossible de mettre en place ce genre de coopératives. Mais nous travaillons ensemble de façon informelle.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Plusieurs villageois. Ils sont propriétaires en collectif des terres. Je leur donne un loyer en échange de l'accès à leur terre.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il nous appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales et du foin aux propriétaires des terres que je loue. Et je donne aussi de l'argent à ces personnes.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous utilisons en autoconsommation 10 % de ce que nous produisons.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Oui, nous donnons des produits à notre famille à Orel. Au total cela représente une dizaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Pour moi, en fonction de ce que je vends. Pour les ouvriers, en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui : paiement en nature, aides sociales.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

En raison de la concurrence et des conditions d'accès au marché, je pense que les grandes exploitations ont plus d'avenir que nous. Pour nous, il est difficile d'obtenir des crédits. Pour vendre nos produits, il faut payer des bonus. Les intermédiaires sont d'une grande aide dans ces conditions.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre [NB : Il a ajouté à la question les mots suivants : ...marché kolkhozien, accapareurs.]

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	15 %	Dans notre village.	On observe l'évolution du marché de la demande.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	85 %	Ils viennent les chercher.	Ce sont eux qui fixent les prix.	Non.
Viande	100 %	Ils viennent les chercher.	Ce sont eux qui fixent les prix.	Non.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Nous passons jusqu'ici des contrats avec Agrokombinat, mais nous avons cherché des réseaux de vente différents, car ce type de contrat n'est pas avantageux pour nous.			

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs viennent avec leur véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, jusqu'ici avec Orlovskâ Niva. Nous vendions nos céréales en échange d'*inputs* et de roubles. Si ce type de contrat a été utile pendant une période, aujourd'hui ça n'est plus avantageux.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Nous travaillons ensemble avec un fermier.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Déplorable, la situation est anticoncurrentielle pour les petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Si les prix des *inputs* ne baissent pas, alors nous finirons étouffés.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

En Russie l'agriculture n'a jamais été défendue par personne, par aucun des partis qui ont existé et qui existent aujourd'hui.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Pour y travailler oui, mais pas pour y vivre.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Non !!!

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Si nous parlons d'acheter et de vendre des terres destinées à l'agriculture, alors – au risque de me répéter – c'est avantageux pour les grandes exploitations seulement. Si nous parlons d'acheter des terres pour des constructions sociales, il faut faire des différenciations : en Russie, peu de gens riches se préoccupent de la situation des gens « pas très riches » et, en général, leur objectif est plutôt de faire des profits. En ce qui concerne le développement de la production en Russie, quelque soit la branche d'activité, encore une fois la raison pour acheter est de faire des profits. Mais tout n'est pas aussi déplorable. L'optimisme serait de dire que seuls quelques entrepreneurs peuvent utiliser la nouvelle loi pour acheter des terres dans le seul but d'en tirer un revenu financier et pas seulement le sien, mais aussi celui de ceux qui travaillent réellement dessus. N'achèteront des terres que ceux qui disposent d'un capital (gagné par des moyens pas vraiment légaux), ce qui signifie qu'ils les achèteront dans le seul but d'en tirer le maximum de profit. C'est mon point de vue, mais je peux me tromper.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Permettre d'obtenir des crédits. Contrôler les prix des *inputs*.

Annexe 15 : Entretien avec Losâtinskij Aleksandr Vasil'evič, directeur de Nobel-Agro, le 1^{er} décembre 2006, cas 11
--

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Études universitaires en économie sans spécialisation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 2002.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Tout dépend de la région sur laquelle vous exercez votre activité ; certaines favorisent les petites exploitations, d'autres les grandes voire les très grandes, d'autres les deux.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

C'est effectif et efficace, mais la location est la meilleure des choses à faire. [NB : La location est la condition sine qua non pour obtenir des terres dans la région d'Orel, et cela était d'autant plus vrai en 2006 lors de cet entretien].

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, pour des questions environnementales notamment, pour s'assurer que les gens ne font pas n'importe quoi avec la terre qu'ils exploitent.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Plutôt moyenne.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

L'entreprise se porte bien [NB : En contradiction avec ce qu'il explique plus loin ou ce qu'explique monsieur B.].

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

s. o.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les

« kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le kolkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2002.

Forme juridique de l'exploitation ?

ZAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Elle est nouvelle mais nous exploitons les terres d'anciens kolkhozes et sovkhozes et nous avons repris une partie des bâtiments qu'ils utilisaient.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

s. o.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Nous louons les terres aux villageois en échange de rémunérations en céréales et en roubles. Nous négocions avec eux tous les ans la valeur du loyer.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Toutes les décisions sont prises à Moscou. Nous faisons un business plan en début d'année que nous devons suivre. Nous négocions avec Moscou ce business plan, car il est difficile de revenir dessus ensuite.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Les actions appartiennent à Nobel-Ojl. Il s'agit d'une ZAO. Il n'y donc pas d'actionnaires extérieurs.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Entre 500 et 600 personnes, mais je ne peux pas vous dire exactement combien.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

s. o.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

s. o.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, par le paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

400 000 hectares, dont 90 000 hectares de surface agricole utile.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Oui, nous avons augmenté la surface totale de l'exploitation depuis sa création car nous planifions d'augmenter notre activité. C'est un investissement sur l'avenir.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des villageois des bourgs sur lesquels nous avons nos terres.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non, pour le moment nous exploitons 90 000 hectares de terres.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non, pour le moment nous n'exploitons pas toutes les terres que nous louons.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

**Surface agricole ensemencée en ha ? 80 000 hectares.
Semences : quelle est la part des semences achetées ?**

50 % de nos semences sont de notre production et 50 % sont achetées.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Non.

Fourrage : quelle part est achetée ?

s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous cultivons des céréales sur les 80 000 hectares exploités.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne peux pas vous dire, les comptes sont réalisés à Moscou. Dans notre exploitation nous ne faisons que produire et envoyer la marchandise à Moscou. Ce sont eux qui se chargent de vendre la marchandise.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

De Nobel-Agro, oui, mais la maison-mère, Nobel-Ojl, est spécialisée dans le pétrole.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non, nous avons d'importantes difficultés à appréhender ce secteur d'activité qui n'est pas notre cœur de métier. C'est la raison pour laquelle nous avons fait appel à monsieur B. [voir annexe ?].

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Nous ne vendons que des céréales.

Quelles productions sont les moins rentables ?

s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Nous avons financé une grande partie des investissements avec l'autofinancement (avec l'argent de Nobel-Ojl). Nous avons... ou plutôt Nobel-Ojl a emprunté de l'argent à différentes banques commerciales et nous avons également bénéficié de l'aide de l'État dans le cadre du programme national de développement du

secteur agro-industriel.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, mais je ne souhaite pas vous indiquer le montant de ces emprunts.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons modernisé le parc de machines.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, via le programme national, mais nous avons reçu très peu d'aides de leur part.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par l'emprunt et par autofinancement.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, ils nous appartiennent, nous en possédons deux.

Possédez-vous un silo à grain ?

Nous en possédons un dans l'une des deux exploitations de la région d'Orel.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, nous passons des contrats avec certaines entreprises notamment pour acheter du matériel agricole ou pour le louer ainsi que pour acheter des semences.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il s'agit d'organisations privées et publiques de la région.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous avons apporté notre aide pour les reconstructions de l'école et de l'église du village de Novosil.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, en dehors des contrats de baux de 49 ans avec certains des villageois.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

Nous n'avons pas de relations commerciales pour la vente de nos produits puisque la totalité de la marchandise est transférée à Nobel-Ojl à Moscou qui se charge de sa commercialisation ; plus exactement, c'est le département des questions agricoles qui se charge de cela. Une partie est exploitée par la chaîne de restaurants que possède Nobel après transformation en pain notamment.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous possédons des véhicules de transports de denrées alimentaires périssables.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

Annexe 16 : Aleksej M. N., Orlovskij Rajon, 7 décembre 2006, Région d'Orel, cas 12.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire spécialisée dans la machinerie agricole.

Année de création de l'exploitation ?

1999.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Deux adultes et un enfant.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Forme juridique de la propriété ?

Entreprise Individuelle.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

135 hectares.

Surface agricole utile ?

120 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

De la viande de porc.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Environ 400 000 roubles soit 6 à 8 tonnes de viande.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

70 porcs.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui. En 2002 j'ai pris un crédit pour améliorer l'étable et augmenter le cheptel.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

J'achète 70 % de ce qui est consommé.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'achète 80 % des semences que j'utilise pour cultiver. Mon activité céréalière a pour seul but de nourrir le cheptel.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Absolument.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, elle est rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, auprès de la banque. J'ai pris deux crédits : un crédit m'a permis de réaménager les locaux ; le second m'a permis d'acheter de nouvelles bêtes.

Pouvez-vous me donner le montant de ces crédits ?

Je ne souhaite pas vous fournir cette information.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions importantes – comme le fait de prendre un nouveau crédit ou de vendre la viande – avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

J'ai reçu l'aide de l'administration du *rajon* pour officialiser mon droit de propriété et de bail sur les terres que j'exploite.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, de 30 % en louant des terres en propriétés collectives de certains des villageois.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Il m'appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, mais je vends ma viande et je rends des services au niveau du prix de revient aux vétérans et aux familles dans le besoin du village.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, je fournis ces aides aux propriétaires des terres que j'exploite. Le contrat stipule qu'en échange de l'accès à la terre je dois remettre une partie de ce que je produis, payer les impôts locaux, leur prêter du matériel agricole en cas de besoin sur leurs lopins. Je le fais autant pour les propriétaires d'une parcelle que pour les propriétaires en part, et le prix de la location ne varie pas en fonction de la nature du contrat de fermage : en parcelle ou en propriété collective.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Je vends 90 % de ce que je produis.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de mon chiffre d'affaires. Le revenu est variable d'une saison à l'autre et d'une année à l'autre. Il faut apprendre à être prévoyant.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Ça n'est pas une question de taille mais de politiques publiques. La question est de savoir quelle exploitation est la mieux aidée aujourd'hui. La réponse est claire : la grande exploitation tenue en partie par des oligarques amis du président. La Russie redeviendra agricole lorsque nos politiciens comprendront que l'agriculture russe a besoin de ses petites exploitations pour nourrir la patrie.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande	40 %	Sur place dans ma ferme.	Je vends aux prix de marché, observés sur les marchés des villes de la région.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande	60 %	Ils viennent et proposent leur tarif ; j'ai rarement le choix.	Les prix sont ceux qu'ils choisissent.	Non.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je ne transporte pas la marchandise, ce sont les acheteurs qui viennent la chercher. C'est tout l'intérêt de passer par des intermédiaires : ils prennent à des prix plus bas, mais ils s'occupent de tout et assurent mes débouchés.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, nous nous rendons service (travail et service vétérinaire).

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Elle est plutôt bonne. Il y a de la croissance et des perspectives de croissance. Cependant, la situation pourrait être encore meilleure si l'État apportait un vrai soutien au secteur agricole et particulièrement aux petites exploitations.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Le prix de la viande de porc devrait augmenter jusque fin 2007. Pour le moment, je n'ai donc pas de raison de m'inquiéter.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr, tout dépendra des politiques publiques en la matière, mais le savoir-faire et les volontés sont là.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

C'est absolument nécessaire, mais il faudrait que cette possibilité d'acheter et de vendre soit beaucoup plus effective. Aujourd'hui, nous pouvons surtout louer la terre.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Subventionner les petites exploitations à la hauteur de ce qui est donné aux oligarques pour des investissements souvent sans véritables réflexions préalables.

Annexe 17 : Entretien avec Gr. Nikolaj, novembre 2006, cas 13 [NB : Voir l'entretien réalisé avec son fils, annexe 57, cas D].

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire technique, mais je n'ai pas terminé la formation.

Année de création de l'exploitation ?

1992.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

2 adultes.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, 12 personnes en septembre entre 10 et 30 jours.

Forme juridique de la propriété ?

Sans enregistrement officiel.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non.

Surface des terres ?

50 hectares.

Surface agricole utile ?

40 hectares, les 10 hectares restants sont en jachère.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Pommes de terre, blé, orge.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non, pour l'autoconsommation sur notre lopin.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

- Pommes de terre sur 8 hectares autour de 30 tonnes/ha.
- Orge sur 7 hectares, environ 20 tonnes.
- Blé sur 25 hectares avec un rendement de 2 tonnes/ha.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

10 poules pour notre autoconsommation.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'ai acheté la première année les semences et maintenant j'utilise ma propre semence d'une année à l'autre. Tous les cinq ans, j'achète de nouvelles graines afin de changer d'espèce de pommes de terre en particulier. Nous échangeons également nos semences entre agriculteurs.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, mon activité est rentable en partie grâce à la pomme de terre.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

J'ai pris un crédit la première année de la création de l'exploitation. Ce sont des crédits sur une année qui doivent donc être remboursés dans l'année. Ce n'est pas avantageux pour l'agriculture, car cela l'oblige à vendre rapidement sa production afin de pouvoir rembourser le crédit. Ceci n'est pas compatible avec l'objectif de tirer le maximum de revenu de ce qui est vendu.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec ma femme et sa mère. Nous sommes trois à tenir cette exploitation. Ma femme est également infirmière à la maison de santé du village. Sa mère et moi, nous nous occupons à plein temps de l'exploitation et ma femme le soir et les week-ends.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, l'aide de l'État c'est sur le papier et pas sur le terrain.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages

depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, de 12 hectares [NB : Pour des explications sur cette augmentation voir l'entretien réalisé en 2006 avec son fils à l'annexe ?]. La procédure de mise en location de la parcelle que j'ai louée est assez complexe. Je suis allé négocier avec un voisin la mise en location de ses actifs. Puis, il a dû se présenter au directeur de l'exploitation et lui expliquer son intention de louer son actif. Je me suis ensuite rendu avec lui à l'organisme chargé de la répartition des parcelles pour m'assurer que le choix de localisation de la parcelle me conviendrait. J'ai signé avec lui un contrat qui se renouvelle tous les trois ans. Mais si nous venions un jour à décider de cesser cette location, la parcelle ne lui reviendrait pas directement et il serait obligé de recommencer toute la procédure pour louer son actif à quelqu'un d'autre.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, nous nous aidons mutuellement ; nous nous prêtons du matériel.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

J'ai travaillé les deux premières années avec le kolkhoze du village. J'utilisais les moissonneuses-batteuses pendant une ou deux semaines en location. Mais aujourd'hui je me débrouille seul, car il me demandait de donner une partie de ma récolte et j'étais perdant au change. C'est pourquoi dès que j'ai pu prendre un crédit j'ai acheté mon propre matériel pour sortir de cette emprise.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Les habitants du village. J'ai passé un contrat de location pour un peu plus de 40 hectares.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il m'appartient. J'y entrepose l'orge et le blé. Le reste est vendu avant l'hiver, car les pommes de terre ne résisteraient pas dans le grenier dont je dispose.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, je donne des céréales aux propriétaires des terres que j'exploite (par contrat) et je vends moins chers certains des produits à mes connaissances.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'ai jamais fourni de services sociaux, je n'en ai pas les moyens.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu, nous devons garder 500 kg de pommes de terre pour nous ce qui est négligeable.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Seulement nous, la mère de ma femme et nos enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de ce que je tire du revenu de la vente et pour les ouvriers en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Bien sûr, nous les payons aussi en pommes de terre, c'est ce qui les arrange car il n'y a rien à déclarer.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Cela dépend beaucoup de la qualité de la terre et de l'aide de l'État. Les grandes exploitations ont beaucoup de terre, mais elles manquent de ressources humaines ce qui provoque beaucoup de pertes.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Je produis de la pomme de terre : 250 tonnes/an (30 tonnes/ha sur 8 ha.). J'ai privilégié deux moyens pour les vendre. Au début, je les vendais sur les marchés. Puis, j'ai passé des accords avec des grands-mères afin d'éviter de perdre du temps. Aujourd'hui, je vends la majorité de ma production à des « spéculants ». La négociation des prix n'est pas à mon avantage, mais depuis que je travaille comme cela je ne m'occupe plus de chercher des débouchés.

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Pommes de terre	10 %	Marchés de Briansk et d'Orel	Prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Pommes de terre	90 %	Les acheteurs viennent chercher la marchandise.	Nous discutons et nous dégageons un prix. En général ça n'est pas à mon avantage, mais depuis que je travaille comme cela je ne m'occupe plus de chercher des débouchés.	Non.

En général, nous cherchons nous-mêmes nos débouchés en tant que fermiers. Parfois, en échange de crédits, certains fermiers vendent leur production à des exploitations agricoles de la région et des exploitations qui appartiennent à la région comme Orlovskâ Niva.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non. Parfois pour vendre le blé si c'est une exploitation qui propose le prix le plus intéressant... C'est rarement le cas.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, si j'ai du blé de meilleure qualité ou des pommes de terre de meilleure qualité je peux en vendre une partie à un autre fermier qui les utilisera comme semences.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Je ne suis pas enregistré officiellement, on peut donc dire que je tiens un lopin [NB : Rires].

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

L'exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui, pour le potager mais pas pour l'exploitation. Ils ont posé des questions sur le potager mais pas sur mes 40 hectares de terre.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Pour le *rajon* où je vis, la situation est meilleure. Les grandes exploitations font des gains de productivité.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Je peux vivre de mon activité, je peux m'organiser et réfléchir au futur, alors que les grandes exploitations doivent partager avant de réfléchir au futur. C'est ce qui fait la force des fermiers.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Je ne sais pas, les partis agraires sont à Moscou, que connaissent-ils de l'agriculture ?

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

S'il y a une autre politique de crédit, oui sans aucun doute.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Pour moi, la location est un bon compromis dans l'intérêt des fermiers comme des propriétaires. Je n'ai personnellement pas besoin d'acheter la terre puisqu'aucun de mes enfants ne souhaite reprendre mon activité.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faut que l'État donne des crédits pour le développement des petites exploitations. Avec ces périodes de forte inflation, il est très simple de rembourser rapidement ses emprunts. Le risque n'est pas très grand pour l'État d'encourager cela.

Annexe 18 : OOO Ūpiter (Youpiter), 7 décembre 2006, Bohhovskij Rajon, Région d'Orel, cas 14

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

L'entreprise a été restructurée en 2004 et j'en suis devenu le directeur à cette période.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Il faut être une organisation disposant de moyens financiers suffisants. Cela permet un contrôle sur les autres formes d'exploitation et sur la concurrence en amont de la production.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Je pense que les grandes comme les petites exploitations ont un avenir si les petites exploitations apprennent à coopérer avec nous. Autrement, dès que les organisations comme la nôtre auront réussi à investir massivement, les lopins seront condamnés à disparaître, en tout cas en tant qu'exploitation commerciale.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

L'achat de terre ne fonctionne pas. Nous ne pouvons que louer des terres dans cette région.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

s. o.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Il existe de réelles perspectives de croissance.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Elle va se développer.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucun... Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Le rôle de l'État doit être de développer les crédits à l'investissement en prenant soin de sélectionner les entreprises qui ont effectivement du potentiel. Pour le moment les crédits se développent, mais selon moi beaucoup d'argents sont jetés par la fenêtre.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager, la direction est à Moscou.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

L'entreprise : nous ne sommes plus un kolkhoze et les gens doivent le comprendre. Certes, nous jouons encore un rôle crucial pour la population alentour, mais les comptes que je dois rendre à Moscou se mesurent à l'aune de la rentabilité financière de mon activité.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

En 2004.

Forme juridique de l'exploitation ?

Il s'agit d'une OOO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

L'organisation est issue d'un ancien kolkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : une première fois en 1992, elle est devenue une coopérative agricole ; puis en 2004, quand nous l'avons rachetée et qu'elle est devenue une OOO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise privée.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Les décisions sont prises par les investisseurs à Moscou dont je n'ai pas le droit de vous parler.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Le contrôle se fait à Moscou, je ne peux pas vous en dire plus.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

48 personnes travaillent dans l'exploitation.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, bien sûr, il s'agit de la restructuration d'une exploitation collective. Avant, ici, travaillait une centaine de personnes.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, nous avons atteint le niveau optimal de ressources humaines.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'en avons pas besoin.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et nous offrons des primes pour les travailleurs sérieux. La qualification du salarié est aussi un critère pour déterminer le niveau de son salaire.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, nous offrons des couvertures sociales et des paiements en nature (viande notamment).

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

800 hectares, dont 680 hectares de SAU.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ? Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, pas depuis 2004.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective des citoyens. Nous avons signé un bail avec certaines personnes qui vivent sur les terres que nous exploitons.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non, elle n'a pas changé depuis 2004.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

s. o.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

s. o.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Oui, je dispose de 22 vaches laitières et nous sommes en train d'investir pour passer à un cheptel de 1200 têtes.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous en produisons 40 % et nous en achetons 60 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons du lait, de la viande de bœuf et des céréales.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Lait = 1 000 tonnes (nous prévoyons de produire 5 000 tonnes pour 1 200 têtes).

Viande = 2,3 tonnes.

Céréales = je n'ai pas la valeur exacte, mais ces céréales ne sont pas vendues, elles sont utilisées comme fourrage.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre seule activité.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, l'activité est rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons pris un crédit auprès de la Rossel'hoz Bank de 105 millions de roubles.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

s. o.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre

2006 et 2008 ?

s. o.

À quoi ont servi ces crédits ?

À moderniser l'étable en vue d'accueillir les nouvelles bêtes.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, des subventions pour le crédit (paiement de 95 % des intérêts).

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non, en dehors de l'obligation de réaliser ce pour quoi le crédit a été pris.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 à 8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, des trayeuses en 2005.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant le crédit dont je vous ai parlé.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Il nous appartient, nous y stockons surtout le fourrage.

Possédez-vous un silo à grain ?

s. o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, nous avons mis en place une coopérative de consommation et nous travaillons avec plusieurs lopins.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous achetons et nous stockons le lait qu'ils produisent et nous nous chargeons de le vendre en même temps que le nôtre. Nous avons dû beaucoup batailler et apporter des garanties à ces lopins pour qu'ils s'engagent dans une coopération avec nous.

Et quel est l'avantage de cette coopération ?

Notre objectif était de pouvoir nous assurer une production de lait relativement élevée qui nous permette avant tout d'apporter des garanties en termes de capacité de livraison à la laiterie de Bahhovskij. Cela nous permet d'être pris au sérieux et de pouvoir imposer un peu plus nos conditions, pas tellement en ce qui

concerne les prix, mais surtout en ce qui concerne la livraison. En d'autres termes, grâce à cette coopération avec les lopins, nous sommes devenus l'un des fournisseurs privilégiés de l'usine laitière de Bohhovskij. Cela permet de garantir nos débouchés et ceux des lopins du village. Et dans le domaine laitier, la vraie question actuelle n'est pas celle du prix, qui de toute façon est très bas, mais celle de la possibilité de vendre la marchandise, car la concurrence est très rude entre les éleveurs alors que les usines de lait sont en revanche en situation de quasi-monopole compte tenu des conditions de transport et des moyens techniques dont disposent la plupart des éleveurs.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Ce sont des lopins.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, ce sont les engagements que nous avons pris avec les habitants du village lors de la réunion où nous avons proposé cette coopération. Nous mettons aujourd'hui à disposition du village des moyens dans la reconstruction de l'école, la reconstruction de la route, l'assurance sociale, la maison de santé.

Cela représente combien dans votre chiffre d'affaires ?

Je ne peux pas vous dire exactement, mais c'est loin d'être négligeable.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, nous payons les loyers des terres que nous exploitons en roubles. En revanche, nous offrons du lait à l'école du village.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande	100 %	Ils viennent chercher le bétail et s'occupent de tout.	En fonction du prix de marché.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	100 %	Usines laitières d'Orel et de Bohhovsk.	Ce sont les usines qui fixent les prix.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Les véhicules appartiennent aux usines de lait et ce sont elles qui viennent chercher le lait. Pour la viande, c'est pareil.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, nous achetons leur lait, nous en avons déjà parlé.

Annexe 19 : Entretien du 13 octobre 2008, agroholding « Agrofrut », cas 15

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

[NB : L'entretien s'est fait avec la responsable en communication, certaines questions n'ont pas été posées.]

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en marketing et communication.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

s. o.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Cela dépend de ce que l'on produit, il est impossible de répondre à cette question.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les exploitations de très grandes tailles sont très bien adaptées à la monoculture, mais dès qu'il s'agit d'exploitation comme la nôtre où le travail qualifié et de qualité est indispensable, la grande exploitation est plutôt un handicap.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Il est effectivement possible d'acheter ou de vendre de la terre. Il est possible d'acheter légalement mais personne ne veut vendre. La seule chose qu'ils veulent bien faire, c'est louer leur terre.

Mais comment puis-je louer ma terre si je ne sais pas où elle se trouve ?

Non, bien sûr, c'est impossible ! Mais vous savez que si vous n'avez pas sur votre document la surface et la localisation de la terre, alors ça veut dire qu'il n'est pas conforme ou que c'est un faux papier.

Et pour rendre conformes ces documents est-il nécessaire de passer par le directeur de l'ex-kolkhoze local ?

Non, bien sûr que non ! Il y a des organismes d'État pour cela. Il faut d'abord passer par le service du remembrement, puis par le service du cadastre. Enfin, vous savez, c'est une procédure très compliquée et pas toujours très claire si je peux dire.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

s. o.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Il y a de l'espoir, mais vous savez il y a quand même encore beaucoup de problèmes non résolus. Le problème essentiel reste quand même celui de la main-d'oeuvre. Les gens à la campagne ne veulent pas travailler, ce sont pour la plupart des ivrognes qui ne sont absolument pas consciencieux dans leur travail. Pour notre part, la politique d'encouragement au travail passe surtout par des salaires élevés mais, même avec cela, ce n'est pas facile de faire travailler les gens à la campagne. Ils disent qu'ils veulent toucher un bon salaire et puis dès qu'ils sont payés ils ne viennent plus travailler.

Mais vous ne pensez pas qu'ils travaillent plus dans leur datcha ou leur lopin ?

Vous savez, ceux qui veulent travailler pour nous, cela fait longtemps qu'ils ont abandonné leur datcha. Ils boivent et c'est tout ce qu'ils font de leur journée. Et pour nous après c'est très difficile de les mettre au travail.

Et votre politique se résume à bien les payer pour les encourager ou vous passez par d'autres incitations ?

Non, nous leur payons un très bon salaire mais, même avec ça, ils ne veulent pas travailler. Nous ne proposons rien d'autre, mais c'est quand même l'essentiel d'être bien payé, non ?

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

s. o.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

s. o.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

s. o.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Je crois que notre directeur se dit chef d'exploitation.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Agroholding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2 000

Forme juridique de l'exploitation ?

Il s'agit d'une entreprise privée, une OOO (sorte de SARL sans actionnaire), une seule personne est propriétaire de notre exploitation, ce n'est pas courant pour cette forme juridique d'entreprise.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoe ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoe ?

Non.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Pas une seule fois.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une société par actions avec un seul actionnaire.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Une seule personne.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Pour l'ensemble de l'agroholding qui compte quatre entreprises nous avons cinq cents personnes qui y travaillent.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a augmenté.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, nous employons environ trois cents travailleurs saisonniers pour le ramassage des pommes et des légumes.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

À partir des obligations légales : nous payons environ 30 % au-dessus de ces obligations.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Non.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

Nous avons à notre disposition 2 000 hectares de terre.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Oui, nous louons environ 300 hectares de terre sur les 2 000 que nous possédons. Essentiellement à d'autres entreprises des départements où nous sommes implantés.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

2 000 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous achetons pour 50 % en moyenne. Cela permet d'assurer le renouvellement de la qualité de nos légumes, il faut savoir se renouveler en moyenne tous les 5 ans.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

Non ne faisons pas d'élevage.

Fourrage : quelle part est achetée ?

s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous cultivons des légumes, pommes de terre et des pommes pour un total de 220 tonnes par an.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Voir réponse précédente.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Cela dépend des années.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Nous avons contracté un prêt auprès d'un programme régional développé par la région de Moscou, programme de soutien à la production agroalimentaire.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

À acheter du matériel pour la cueillette.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, nous avons obtenu un crédit de la région de Moscou.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Oui, nous devons vendre notre production dans la région de Moscou.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

2 à 3 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, la quasi-totalité du matériel est récente.

Si oui, par quel moyen ?

Par le crédit régional.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

Nous ne faisons pas de céréales. Nous faisons des légumes de saison, ils sont vendus au fur et à mesure.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non, nous ne travaillons pas avec d'autres entreprises agricoles.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Voir question suivante.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous fournissons gratuitement certaines écoles de notre territoire en légumes, pommes de terre et pommes, ainsi qu'à un monastère situé à côté d'une des entreprises de l'agroholding. Nous aidons également financièrement le monastère.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

L'essentielle de notre production est vendue à la région de Moscou sur la base du contrat de crédit que nous avons passé. Plus exactement nous vendons nous-mêmes nos produits sur le marché (physique ou non), mais nous avons l'obligation de vendre cette production sur le territoire de la région de Moscou. En échange, nous avons obtenu un crédit avec un taux vraiment préférentiel par rapport au taux en vigueur dans les banques commerciales.

Pour le reste, nous vendons une partie de notre production à des chaînes de supermarchés notamment *via* des contrats passés avec Kopeker, Metro, Perekrostok. Enfin, une partie de notre production est vendue dans des usines de transformation.

Cela veut dire que vous ne transformez rien de vous-mêmes, pourquoi ?

Non, nous n'avons pas d'usine de transformation. Nous préférons nous concentrer sur notre cœur de métier.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous avons nos propres machines et nous louons une partie des véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales publiques ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, il y en a, mais je ne peux pas vous en dire plus pour des raisons politiques.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ? Enfin, dans votre cas je devrais plutôt parler des fermiers et non des lopins qui sont trop petits pour vous...

Mais non ! Pourquoi dites-vous cela ? Les LPX aujourd'hui font aussi leur propre business comme les fermiers. Ils ont leur propre statut juridique et ils ont vraiment une activité agricole. Il ne s'agit pas de la grand-mère qui possède sa datcha ; ça, ce n'est rien comparé à l'activité que ces lopins peuvent avoir. Pour répondre à votre question : oui, nous avons pour notre part des relations avec des fermiers et les lopins. Nous leur vendons nos produits et nous achetons les leurs. Les relations vont dans les deux sens ; cela nous permet - à nous comme à eux - de renouveler la variété de nos pommes de terre.

Annexe 20 : Gre. Lûdmila et sa famille, fermière, département de Navachinskii, région de Nijni-Novgorod, salon de l'automne doré, 14 octobre 2008, cas 16

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire.

Année de création de l'exploitation ?

1993.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Cinq à sept personnes. Nous avons 3 enfants.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Oui, trois saisonniers.

Forme juridique de la propriété ?

Propriété privée, LPH et OOO, le choix dépend des avantages. Nous sommes déclarés sous ces deux formes juridiques.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

15 hectares.

Surface agricole utile ?

15 hectares, dont 3 pour la culture maraîchère.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Toutes sortes de choux.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Actuellement non. Mais la production maraîchère et l'élevage sont deux activités interdépendantes.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

30 tonnes de légumes par an.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous les achetons à une compagnie hollandaise.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, essentiellement.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Je ne souhaite pas répondre à votre question.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, auprès d'une banque et par autofinancement.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Nous prenons les décisions ensemble mon mari et moi.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, nous nous débrouillons seuls.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, nous avons augmenté la taille de notre exploitation en louant la terre

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, des échanges techniques réciproques avec des fermiers de notre département.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Notre région est très sinistrée. La politique régionale a consisté à aider les petites exploitations comme les nôtres dans les années 1990. Mais aujourd'hui nous ne sommes plus aidés et il n'y a pratiquement plus aucune grande exploitation pour nous soutenir. Nous ne recevons donc plus d'aide de personne.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, le lieu de stockage nous appartient, mais de toute façon nous avons très peu de stock, nous le liquidons très rapidement.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Très peu.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Nous n'en avons jamais fourni, nous sommes trop petits pour nous le permettre.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

C'est une question compliquée. Ma famille proche habite très loin de chez nous : Volgograd, Oulyanovsk, St-Petersbourg. Ils viennent se reposer et ils viennent nous aider. Évidemment qu'ils repartent toujours avec quelque chose pour passer l'hiver.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Cela représente avec la famille plus éloignée une vingtaine de personnes.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Cela dépend de l'activité. Pour faire des produits biologiques comme nous le faisons, il vaut mieux avoir une petite exploitation. Il n'est pas nécessaire de faire des tonnes de brocolis ou de « romanesco ». [À retenir : ils font des produits peu ordinaires et c'est dans ce sens qu'il faut comprendre le terme biologique]

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Choux, toutes sortes de poireaux, de betteraves.	+ de 90 %	À Moscou, Nijni Novgorod, Mourom (région de Nijni Novgorod), Bykca (région de Nijni Novgorod).	Ça ne tombe pas du ciel, ça dépend des voisins, on regarde autour de nous et on regarde les prix dans les magasins.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Cela dépend de ce qu'ils veulent acheter comme légumes.	0,30 %	Nijni Novgorod.	On discute.	

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Nous avons notre camion que vous voyez ici.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

J'utilise deux termes selon le lieu et la situation lorsque cela paraît le plus bénéfique. Ici (sur le salon), je dis que je possède un lopin.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Nous avons un lopin à la campagne. Nous avons une surface de terre agricole de 12 hectares, dans ce cas nous disons que nous avons une OOO, personnalité juridique.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Ce que vous devez retenir c'est que la situation est très différente, non d'une région à l'autre, mais tout simplement d'un département (*rajon*) à l'autre. En Russie, tout est différent selon le lieu où se trouve le village, s'il reste ou non une exploitation collective, si le village est en périphérie d'une grande ville ou au contraire très éloigné.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

La force politique qui nous aide le plus c'est notre détermination. Nous ne devons notre réussite qu'à nous-mêmes.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Nous vivons à Nijni Novgord et à la campagne. Nos enfants sont étudiants dans le supérieur (marketing et design).

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr il y en a un. Il y a un avenir pour les lopins pour celui qui sait et qui veut travailler.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Cela dépend de celui qui achète et dans quel but.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Cesser de nous mettre des bâtons dans les roues.

En aparté :

Nous avons eu une discussion sur la démographie de la région. Ils m'ont indiqué que leur département était en crise démographique. Ils m'ont répété que chaque région, chaque département, avait sa propre histoire et son propre développement. Que selon le département, tels ou tels types d'exploitation s'étaient développés et que cela dépendait beaucoup du gouverneur de la région.

J'ai posé la question suivante : comment faire si je veux me procurer de la terre pour créer une ferme ?

Ils m'ont répondu :

« Tu sais, dans notre région, beaucoup de gens ont un lopin, ça se développe très bien, mais pour les fermes - je veux dire qui ont une personnalité juridique - c'est beaucoup plus compliqué. Il y a plein de papiers à faire, ce n'est pas simple du tout. En revanche, si tu ne t'occupes que d'un lopin, c'est beaucoup plus simple et il n'y a pas d'impôt à payer sur ton activité.

Tu sais, moi par exemple, j'ai reçu un document indiquant que j'avais 10 hectares et ma mère, ma femme, ma sœur et mon fils aussi, ce qui veut dire qu'au final j'avais 50 hectares. Mais je ne savais pas où se trouvait ma terre. Alors, j'ai laissé ce document au kolkhoze, maintenant ce sont des Français qui ont investi et ils payent bien (1 000 \$), et ils nous donnent des céréales pour nos bêtes et pour nous. Mais pour acheter de la terre, c'est beaucoup plus compliqué, le plus simple c'est encore de la louer. Beaucoup de contrats comme cela sont conclus avec les voisins. »

Annexe 21 : Irina, propriétaire d'un lopin, région de Moscou, cas 17

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Ville de Kalomna, 100 km de Moscou, Moskovskaâ Oblast', entretien réalisé à Moscou le 12 février 2009

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ? Infirmière

Année de création de l'exploitation ? 2005

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Moi et mon fils

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non

<p>Forme juridique de la propriété ? Un lopin (LPH) L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non Surface des terres ? 2 ha Surface agricole utile ? 2 ha</p>

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Toutes sortes de légumes qui poussent en Russie et des champignons que je fais pousser ou que je cueille. Je fais donc des pommes de terre, des tomates, des cornichons, des radis...

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non, pendant un temps j'avais trois vaches.

3- Valeur de la production (et en quantité)?

Je ne veux pas vous donner ce renseignement.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

s. o.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, aujourd'hui je ne vis plus que de cela.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Elle me permet de vivre et de faire vivre mon fils, pour moi c'est l'essentiel.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je décide seule.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, de quelles aides parlez-vous ? C'est vrai que depuis que Poutine est arrivé au pouvoir les aides ont un

peu augmenté, mais des petites exploitations comme nous ne recevons aucune aide. Avant, dans le village il y avait un kolkhoze, il marchait plutôt bien, mais tout cela, c'est fini. Du coup, tous les jeunes sont partis et il ne reste plus beaucoup de monde. Il n'y a pas de culture non plus. On avait pourtant un très bon directeur de kolkhoze, mais il est mort jeune malheureusement. Celui qui l'a remplacé était très mauvais et en deux ans le kolkhoze s'est effondré. Et le résultat, comme je l'ai déjà dit, c'est que les gens sont partis. En dix ans nous sommes passés de 1000 à 60 personnes dans le village.

Ma mère comme ma grand-mère travaillaient pour le kolkhoze. Grâce à cela, elles pouvaient vendre leur propre viande et leur lait tout en recevant l'aide du kolkhoze pour les grains qui étaient beaucoup moins chers qu'aujourd'hui, car il y avait de plus grandes quantités disponibles. Ma mère était l'agent comptable du kolkhoze. À cette époque, ils pensaient « collectif », ils aimaient leur kolkhoze. Désormais, chacun ne travaille plus que pour soi. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, car la plupart des terres sont sans « maître ».

Pourquoi la situation est-elle ainsi ?

Si tu vas voir l'administration là-bas, elle ne va pas t'aider. Ils ne savent pas comment faire pour t'aider. Ils ne se posent même pas la question. Si tu ne veux pas avoir de problème et dormir tranquille, le mieux pour toi est de ne rien tenter du tout. Voilà quelle est la situation.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, comme tout le monde en 1990 j'ai bien reçu un papier me disant que je disposais de 3 ha de terre. À vrai dire, je ne sais même pas où se trouve cette terre et ça ne présente aucun intérêt puisqu'il n'y a plus personne pour l'exploiter. Moi j'ai bien assez de la terre dont j'ai hérité de mes parents.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seule, je me débrouille seule.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je suis la seule propriétaire. Comme je vous le disais, j'ai hérité de mes parents. C'est une terre qu'ils possédaient depuis longtemps. Cela date d'avant la fin de l'URSS.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n'y a plus de kolkhoze, donc il n'y a plus rien. Moi j'étais infirmière dans le kolkhoze, mais quand il a

fermé, je me suis retrouvée sans travail. Il fallait bien que je vive, alors je me suis débrouillée. J'ai d'abord trouvé un travail comme représentante de produits médicaux dans une entreprise de Moscou. Cela m'a permis de rentrer en contact avec le directeur de la salle d'exposition du VDNH [NB : Centre d'exposition de Moscou, aujourd'hui le nom officiel est VVC, mais tout le monde l'appelle encore VDNH]. Quand l'usine de fabrication de masques médicaux a fermé, j'ai décidé de devenir entrepreneure en continuant ce travail. Je servais d'intermédiaire, mais c'est difficile de faire cela sans « kryša ». Ça n'a pas marché longtemps, alors je suis venue demander l'aide du directeur du pavillon 70 du VDNH que je connaissais. Il n'avait pas de travail à me proposer, mais il m'a aidée à sa manière en me donnant accès à un stand pour vendre des produits dans son pavillon. C'était il y a trois ans. C'est comme cela que j'en suis venue à vendre mes produits agricoles sur ce stand du pavillon 70.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, à ma voisine, une pauvre grand-mère qui touche une maigre retraite et qui ne peut plus cultiver son jardin.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Oui, bien sûr. J'en garde une partie pour moi et mon fils, mais ce n'est vraiment pas grand-chose par rapport à ce que je vends. Vous savez mon activité n'est pas vraiment celle d'une entreprise, sinon c'est à une autre échelle et c'est beaucoup plus difficile. Là, je n'ai pas de statut d'entreprise et c'est très bien ainsi. Par exemple, je connais une famille pas très loin de Kalomna qui a voulu se lancer dans la création d'une ferme. C'était des gens très sérieux. La femme est partie trois ans au Canada, où elle a appris beaucoup de choses sur le fonctionnement d'une ferme. À son retour elle a voulu faire comme au Canada, mais elle n'a reçu l'aide de personne. Tu vois, pour réussir il faut un kryša (un toit). Sans kryša, les gens t'écoutent, mais te disent toujours non. J'ai reçu un petit crédit, mais s'il avait été plus grand cela aurait été impossible. Je connais une femme qui est directrice d'un sovkhوزه, son exploitation marche très bien, mais c'est une femme proche de l'État. Elle est aujourd'hui députée à la région, elle a une protection. Moi, par exemple, c'est très bien que je connaisse bien le directeur du pavillon 70 au VDNH, parce qu'il y a toujours des bandits pour venir te réclamer de l'argent. Mon problème essentiel est que je ne sais pas combien de temps je vais encore pouvoir garder ce stand.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

La plupart des membres de ma famille vivent à Moscou. Bien sûr, je les aide avec mes produits.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

s. o.

15- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas, je ne peux pas me prononcer là-dessus, je ne suis pas experte. Ce que je constate en tout cas, c'est que mon exploitation, elle, a de l'avenir. Je n'ai pas les moyens d'acheter des engrais. En conséquence, tout ce que je produis est naturel. Et je peux vous dire que c'est un très bon argument de vente à Moscou, il y a très peu de produits comme cela dans cette ville. Les gens sont prêts à payer plus cher.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

Je vends tout sur ce marché, au VDNH, je n'ai pas d'autres points de vente. Je viens en général deux fois par mois.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je les transporte moi-même parfois par le train et le métro, parfois je prends la voiture.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, bien sûr. On s'échange nos techniques et nos semences. On s'entraide.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Vendeuse.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Non.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne sais pas, je ne suis pas experte, tout ce que je sais c'est que la situation dépend beaucoup du lieu de résidence, au sein d'un même département, d'une même région.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Mon petit business marche très bien, car je fais des produits bio qui sont recherchés sur Moscou.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la campagne ?

Je crois que l'occasion n'est pas prête de se présenter !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je ne peux pas répondre à cette question, je n'en sais rien.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Tout dépend de la présence ou non d'une exploitation pour s'intéresser à la terre, sinon, comme mon coupon de 3 ha, ça ne reste qu'un bout de papier !

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Je ne sais pas... Nous permettre d'obtenir un crédit, ça sera déjà pas mal !

Annexe 22 : Entretien avec l'entreprise Univers le 12 février 2009, cas 18

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur sans formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 7 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation car elle bénéficie de l'accès aux crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que c'est une bonne chose, même si dans les faits il est encore très difficile d'acheter de la terre en Russie.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien évidemment, il faut s'assurer que la terre est bien utilisée à des fins agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Le secteur est en crise. Il devient très difficile d'obtenir des crédits et le niveau des prix est très bas.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Relativement moyenne. Nous avons la chance d'être sur un produit à forte valeur ajoutée et qui est très apprécié des Russes. C'est un produit que beaucoup de gens aiment, mais que les Moscovites n'ont plus le temps de faire eux-mêmes. Comme nous vendons surtout dans les grandes villes, la consommation de ce type de produit n'est pas trop affectée par la crise.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie. [NB : Ajouté au crayon de papier à la fin de l'entretien, ce qui souligne le peu de conviction dans la réponse.]

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Développer les aides à la production de matières premières agricoles.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2002.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Oui, sur l'ancien sovkhóze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois, après 1990 et en 2002 quand notre groupe a racheté l'exploitation.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise privée avec un nombre d'actionnaires limité à dix personnes. C'est le directeur du groupe Univers qui est actionnaire majoritaire de l'exploitation.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient au groupe Univers ; moi je suis le directeur de cette filiale mais je dirige seul l'exploitation. Je prends seul les décisions importantes, le groupe Univers ne fait que vérifier que les objectifs sont atteints, peu importe comment je m'y prends.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

300 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Non.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction du temps de travail dans l'exploitation, des obligations légales et de la qualité du travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Non.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 70 ha.

Dont surface agricole utile en ha ? 70 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La propriété d'organisations et de l'État.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?

Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 70 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous n'achetons pas de semences ; tout est issu de notre production précédente.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

s. o.

Fourrage : quelle part est achetée ?

s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons des conserves de légumes (tomates, cornichons). Les légumes sont mis en boîte par les

usines du groupe Univers.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne souhaite pas répondre à cette question.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui, c'est notre activité principale.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, nous n'avons pas pris de crédit. C'est le groupe Univers qui nous finance, mais nous n'en savons pas plus sur la façon dont il obtient les crédits avec lesquels il nous finance.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

s. o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non, l'aide vient directement du groupe.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Nous sommes intégrés dans le groupe Univers, nous ne gérons pas directement la vente de nos produits.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par autofinancement.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

s. o.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Non, nous ne le faisons pas directement, c'est le groupe qui gère ces actions sociales. Mais ils ont effectivement financé l'école du village, l'arrivée du gaz.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

c- Entreprises de transformation

produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Légumes (tomates et concombres)	100 %	Groupe Univers	Par contrat. Ils mettent en pot les légumes et ensuite ils s'occupent de vendre le tout en général à des supermarchés.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous possédons nos véhicules. L'usine n'est pas très éloignée de l'exploitation.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

Annexe 23 : Entretien avec le directeur de l'OAO Sovkhoze Lenine, cas 19

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Études supérieures agricoles comme agronome.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

8 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

De 3 500 à 5 000 ha.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les grandes exploitations.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

C'est une bonne chose et ça se met en place.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, les conditions d'accès doivent dépendre de la région et de la fertilité du sol.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est satisfaisante.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est satisfaisante.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucune force politique.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

1. Réduire les quotas d'importation des produits alimentaires étrangers ;
2. Introduire des tarifs préférentiels sur les ressources énergétiques pour les producteurs agricoles ;
3. Augmenter les subventions à la production agricole (en particulier le lait) ;
4. Subventionner l'achat par les entreprises agricoles de combustibles, d'engrais, de moyens de protection des plantes et de bétail de race.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1998.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Oui, il s'agit d'un ancien sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Deux fois : elle est devenue une coopérative agricole, puis une OAO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

C'est une entreprise à actionnariat privé de plus de 50 actionnaires.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Seul.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Individuel.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

120 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Oui.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'avons pas de saisonniers.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et nous payons également en fonction de la qualité du travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des services sociaux en nature, des aides médicales et un paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 2 758 ha.

Dont surface agricole utile en ha ? 2 447 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Elle n'a pas augmenté.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Propriété d'une organisation.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

Elle n'est pas utilisée.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

À l'organisation qui nous loue la terre.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 450 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ? 15 %.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? 890.

Cheptel porcin ? 450.

Brebis et chèvres ? Volaille ? *s. o.*

Fourrage : quelle part est achetée ? 20 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Lait et pommes de terre.

Quelle est la valeur totale de la production ?

47 millions de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ? Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ? *s. o.*

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? Les pommes de terre.

Quelles productions sont les moins rentables ? L'élevage.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Non.

À quoi ont servi ces crédits ?

s.o.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui. Nous avons obtenu une subvention de l'État de 70 kopecks par litre de lait vendu.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, mais très peu.

Si oui, par quel moyen ?

Essentiellement par autofinancement et un peu par emprunt.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, nous possédons un hangar et un silo à grain.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Nous achetons des semences.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Ce sont des organisations privées.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous finançons l'éducation, la culture, le sport et nous aidons les services médicaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous vendons à des prix avantageux des produits aux vétérans (au prix de revient), nous fournissons gratuitement aux vétérans du lait, des pommes de terre.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Pommes de terre	100 %	Marchés de la ville de Moscou et de la ville de Dmitrov.	Prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Lait	7 %	Administration de la région de Dmitrov.	En fonction du marché.	

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	93 %	Ville de Moscou, ville de Dmitrov et entreprise Ermolino.	En fonction d'un contrat basé sur les prix du marché, mais aussi en fonction d'influences indirectes.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la

marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous utilisons nos véhicules.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec l'usine de lait de Lianozovskij.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

Annexe 24 : Rencontre avec Philippe Cohen, PDG Bonduelle Russie (27 mars 2009), cas 20

1- Pouvez-vous me raconter l'historique de l'implantation de Bonduelle en Russie ?

Le projet d'installation de Bonduelle en Russie a commencé en 1995 et l'ouverture de la première usine Bonduelle a eu lieu en 2004. Les vrais travaux d'approche ont débuté en 1998, au moment de la crise financière.

Au début, nous importions nos conserves de Slovaquie que nous vendions aux distributeurs. nous produisons des produits à faible valeur ajoutée, avec un coût de transport élevé, car les boîtes de conserve pèsent lourd. C'est pourquoi nous avons décidé de réaliser nos boîtes de conserve directement en Russie. Il s'agissait en particulier de produire du maïs doux. Notre cœur de métier est de faire de la conserve. Nous avons pour habitude de privilégier les contrats commerciaux avec des producteurs. On achète leurs légumes sur contrat quitte à fournir savoir-faire ou semence.

C'est ce que nous avons essayé de faire en Russie, mais cela n'a pas marché, car les anciens kolkhozes ne suivaient pas nos recommandations. C'est pourquoi nous avons finalement décidé de faire nous-mêmes.

Nous avons décidé de prendre la terre en location. Pour cela, nous avons passé un contrat de location avec un ancien kolkhoz qui lui-même a des contrats de location avec les « *pajšiki* »¹.

2- Vous n'avez pas souhaité racheter le kolkhoze. Pourquoi ?

Notre entité juridique d'étranger ne nous autorise pas l'achat de kolkhozes, car ce qui nous intéresse c'est la terre ce qui n'est pas possible d'acheter en tant qu'étranger.

En réalité nous avons deux types de contrat :

- 1) Un contrat commercial de location avec un kolkhoze d'une durée de 15 ans pour 1500 hectares de terre.
- 2) Un contrat avec l'administration régionale qui dispose d'un fonds de terre qu'elle peut vendre ou louer à sa guise. Le contrat est de 49 ans. Ce deuxième type de contrat est beaucoup plus avantageux, car beaucoup moins coûteux, et il y a beaucoup de surfaces disponibles pour ce type de location. Nous avons pu louer 100 hectares.

Dans le cas du premier contrat, le problème majeur que nous avions était de savoir ce que nous prenions en location. Cela a demandé un gros travail de défrichage et de *training* de tous les accords passés entre le kolkhoze et les *pajšiki*. Il fallait également vérifier les cadastres et vérifier que tous les paï étaient bien enregistrés. En réalité, beaucoup de contrats entre le kolkhoze et les *pajšiki* n'avaient pas été enregistrés

¹ Nom habituellement donné aux propriétaires du fait de la confusion qui persiste entre la dolâ et le *paj*. Le mot « *pajšiki* » a pour étymologie le mot *paj* dont le diminutif se forme en *ši* (*pajši*). La transformation en agent étant en général en russe obtenu par l'ajout du suffixe « k », le nominatif pluriel étant en « i ». D'où la formation du terme *paj-ši -k-i*.

auprès des organismes compétents. Il n'y avait pas non plus un véritable cadastre. Ce travail nous a demandé l'embauche de plusieurs juristes qui n'ont travaillé que là-dessus. Mais aujourd'hui, nous savons exactement quelle surface nous avons et où se trouve chacun des contrats de location. Grâce à cela, nous avons pu mettre en place notre contrat commercial de location avec le kolkhoze (en tant qu'entité juridique intermédiaire).

3- Vous avez donc choisi de passer un contrat avec le kolkhoze. Pourquoi ne l'avez-vous pas fait avec chacun des *pajšiki*?

Cela aurait été beaucoup plus compliqué. Il était beaucoup plus simple de garder le directeur du kolkhoze comme **intermédiaire principal** [soulignement : N.D.A.]. À lui de s'arranger ensuite avec chacun des *pajšiki*. Nous nous sommes contentés de vérifier que leurs contrats étaient en règle, c'est-à-dire que leur location avait une vraie valeur juridique sans se soucier du contenu des accords bilatéraux.

Cependant, on n'exclut pas l'idée de le faire, c'est-à-dire de passer directement des contrats avec des *pajšiki*.

D'autres solutions existent comme celle qui consiste à passer par des sociétés-écrans russes qui sont à capitaux russes (via des montages financiers) pour acheter de la terre. C'est le seul moyen légal d'acheter de la terre. Mais financièrement, nous ne sommes pas intéressés pour acheter de la terre en Russie. C'est un moyen qui bloque inutilement du capital.

Le risque reste dans le renouvellement du contrat. Notre objectif est de garder la terre que nous avons en location. Le risque est que le kolkhoze soit vendu. On se protège contre ce risque en cherchant des contrats alternatifs. On pourrait racheter le kolkhoze. Le problème, dans ce cas, est qu'il faut tout racheter. Pour le moment, comme je vous l'ai dit, le kolkhoze ne participe pas à l'activité de production.

Cependant, nous avons passé un contrat avec une « ferme » (ex-kolkhoze qui a été reconverti en société commerciale), qui est elle-même en contrat de location avec des *pajšiki*. Mais nous ne traitons qu'avec cette société commerciale. Nous avons passé un contrat de sous-traitance. Ils produisent pour nous.

4- Avez-vous dû introduire des clauses sociales dans vos contrats de location avec la première société commerciale ?

Non, nous ne nous occupons pas de cela. Mais par la suite, les directeurs de ces anciens kolkhozes peuvent parfaitement mettre des clauses dans leurs contrats avec les *pajšiki*. Il faudrait le vérifier, mais c'est presque certain.

Ce qui est certain, c'est que la clause de rémunération se fait pour presque tous les contrats en nature. Contient-il une autre clause en matière sociale ? Il faudrait vérifier.

Notre contrat, lui, prévoit la location de la terre en échange de la rémunération. Cette rémunération est indexée sur le cours du blé en quintaux/ha.

5- Qu'en est-il de votre production elle-même ? Comment vous organisez-vous ?

Nous avons récupéré les bâtiments d'une « brigade » que nous avons rénovés. Nous avons embauché 40 employés pour cultiver nos 3 500 hectares. Une partie en pois (activité principale entre mai et juin) et une partie en maïs (2 500 ha). Tout se trouve dans la région de Krasnodar, car il ne faut jamais plus de trois à quatre heures entre le moment de la récolte et le moment de la mise en boîte. L'usine doit être proche du lieu de production. L'investissement a eu lieu en 2001. L'année 2002 a été consacrée à l'obtention des permis. La construction des bâtiments a eu lieu en 2003 et nous avons commencé l'activité en 2004. Nous produisons 50 000 tonnes de conserves (soit environ 100 millions de boîtes).

Dans la production de maïs, on couvre nos besoins. Pour les petits pois, nous continuons d'importer en partie. Nous avons une production de 80 % de maïs et 20 % de pois. Mais le ramassage du maïs est sur trois mois, alors que la production de petits pois est sur trois semaines. Il n'est donc pas rentable de consacrer une usine à la production de petits pois, c'est pourquoi nous importons une partie de nos besoins.

6- Avez-vous d'autres projets actuellement ?

Nous n'avons pas d'autres projets de production dans d'autres régions russes. En revanche, nous sommes sur

des projets en Ukraine, mais je ne m'en occupe pas personnellement. Il est vrai que les autres régions de Russie ont souvent joué la carte du régionalisme. Il y a eu des cas « d'interdiction d'exportation » vers d'autres régions de Russie. Nous avons donc certaines régions qui sont venues nous voir, mais nous avons décliné les propositions.

En fait, aujourd'hui ce n'est plus trop le cas. Les régions, en tout cas celles du Sud, jouent plus la carte de l'exportation à l'extérieur de la Russie.

7- Avez-vous des formes de coopération avec d'autres formes d'exploitation (lopins, fermiers) ?

Non, ce ne sont pas des structures idéales pour le type de production que nous avons. Les terres que nous avons trouvées sont parfaitement adaptées à nos besoins : 170 hectares en une seule parcelle avec autour des canaux d'irrigation. C'est un paradis pour nous. Ce décalage complet avec la notion de rentabilité pendant la période soviétique nous donne aujourd'hui un avantage en termes de rentabilité. Les travaux qui ont été faits n'auraient jamais été entrepris dans d'autres conditions. [NB : Patrimoine utilisé en terme marchand].

8- Avez-vous bénéficié d'aides pour vous installer de la part de l'État russe ?

Nous avons bénéficié d'une défiscalisation dans le cadre d'un projet prioritaire au niveau régional. Le statut d'entreprise agricole donne également des avantages fiscaux, mais comme nous n'avons pas de distinction entre notre production et notre transformation (il faut que l'entreprise fasse plus de 70 % de son chiffre d'affaires dans la vente de biens primaires pour bénéficier de ces avantages), nous ne pouvions pas bénéficier de ces avantages. En même temps, nous n'avons pas cherché à avoir le statut d'entreprise agricole parce qu'à l'époque les entreprises agricoles achetaient avec la TVA, mais devaient vendre sans la TVA, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. Nous envisageons d'ailleurs maintenant de séparer les deux activités pour bénéficier de ces aides.

9- Que pensez-vous de l'existence d'agroholding en Russie dans ces conditions ?

Ces investisseurs ne sont pas du secteur agricole. Ils se sont lancés dans des secteurs à cycle court (céréale/huile). Leur but a été de faire de l'intégration et récupérer le maximum de terre pendant que ce n'était pas cher. Les meilleurs d'entre eux se sont ensuite lancés dans de la multiactivité. En fait, pour une bonne partie d'entre eux, il s'agit d'une logique de spéculation, d'une vue à court ou moyen terme pour faire plaisir à Poutine ou faire du profit facilement. Seuls quelques-uns ont une vue sur le long terme avec une vraie activité de multiproduction (céréales/élevages).

10- Et que pensez-vous des fermes familiales ?

Je crois qu'elles sont plutôt dans une logique de « Niche Market ». Par exemple, je connais un fermier qui possède déjà beaucoup d'hectares et dont l'objectif est de devenir le fournisseur officiel de MC Donald en pommes de terre. Il s'agit aussi pour eux de fournir le marché local. Ils ont une vraie vision du marché. C'est ce qui est nouveau chez ces fermiers familiaux. Ils regardent la demande et ils font en conséquence.

11- Comment trouvez-vous la politique agricole des autorités russes ?

Pour l'ex-ministre, j'ai un avis mitigé. Compte tenu du contexte, il a réussi à mettre en question le débat sur l'agriculture. Mais concrètement où est cet argent ? Bon, il y a bien eu une évolution majeure depuis 1998 : aujourd'hui le matériel est neuf dans les anciens kolkhozes du sud de la Russie, les champs sont cultivés. Mais qui sont les propriétaires ? Personne ne le sait vraiment, c'est presque impossible de le savoir. Le système de leasing d'accord, mais il fallait acheter du matériel agricole russe et quand on connaît la qualité de ce matériel...

12- Avez-vous rencontré des difficultés pour recruter les 40 personnes qui travaillent dans votre entreprise ?

Oui, mais nous sommes satisfaits des personnes que nous avons embauchées. Une seule était alcoolique et a

planté le tracteur une nuit dans un arbre. En revanche, nous rencontrons plus de difficultés pour embaucher les travailleurs saisonniers. Nous essayons d'abord de prendre les gens du coin. Avant la crise c'était assez dur d'en trouver avec tous les chantiers qu'il y avait à Moscou, mais je pense que cette année, ça va être beaucoup plus facile. Le problème majeur dans les exploitations reste le vol et l'alcoolisme.

13- Et comment écoutez-vous ce que vous produisez ?

Nous passons par des distributeurs.

14- Avez-vous dû entrer dans une logique de corruption d'un moyen ou d'un autre ?

La corruption est à tous les niveaux en Russie, en particulier en ce qui concerne l'obtention d'autorisations. Cependant, nous avons toujours essayé de ne pas entrer dans cette logique. Le fait de louer la terre à un kolkhoze nous a pas mal aidés. Il est vrai que nous avons payé un ordinateur dans quelques administrations, mais c'était surtout pour nous un bon moyen de s'assurer qu'ils avaient le matériel pour faire avancer notre dossier. Nous n'avons pas été plus loin que cela.

L'agriculture ne fait pas vraiment partie d'un secteur stratégique tel que c'est défini au niveau fédéral. Les seuls domaines sensibles sont occupés par les oligarques russes, notamment dans le blé.

Annexe 25 : Entretien avec la directrice d'Eksima Agro, Natalia Viktorvna, le 24 avril 2009, cas 21
--

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en économie et gestion. Je n'ai pas, à l'origine, de formation agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 12 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

70 000 hectares et 10 000 hectares.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

La grande exploitation car elle a plus facilement accès aux crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Négatif. Il est très difficile d'acheter de la terre en Russie aujourd'hui. Dans la région nous avons dû louer les terres que nous exploitons.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, bien sûr ! Pour des questions environnementales principalement.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation se stabilise.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Avec la crise la situation est plus stagnante mais les résultats de l'exploitation ne sont pas trop mauvais.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

La plupart des forces politiques de la région d'Orel. Le département agricole de la région d'Orel.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Augmenter le niveau des aides à la vente de la marchandise. Mettre en place des systèmes de standardisation pour la qualité des produits.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes ».)

s. o.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2006.

Forme juridique de l'exploitation ?

ООО.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Sur la base d'un ancien kolkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Trois fois : coopérative agricole → agrofirme → OOO.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise privée avec un nombre d'actionnaires supérieur à cinquante.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends seule les décisions.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient à un seul groupe.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

203 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, il a diminué.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, ils représentent environ 10 % de nos salariés.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, plus des primes au mérite.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, nous fournissons des services sociaux. Des accords avec les hôpitaux d'Orel. Certains soins sont pris en charge gratuitement pour les salariés et leur famille.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

43 000 hectares.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous avons augmenté la surface de l'exploitation d'environ 10 000 hectares depuis 2006.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

2 000 hectares sont en propriété d'État. 41 000 hectares sont en propriété collective en parts des citoyens.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Oui, nous l'avons augmentée dans le but de faire plus de fourrage. Nous avons pris des terres collectives en location.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

36 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

10 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? Aucun. **Dont vaches ?** Aucune. **Cheptel porcin ?** 70 000 têtes (pour la viande ou pour la vente de porcs sélectionnés). **Brebis et chèvres ?** Aucune. **Volaille ?** Aucune.

Fourrage : quelle part est achetée ? 100 %

Je suis surpris par cette réponse, la plupart des exploitations d'élevage ont leur propre fourrage. Pourquoi ne pratiquez-vous pas cette politique ?

En réalité, nous avons la même politique ; simplement, ce que nous achetons, nous l'achetons à des exploitations qui font partie d'Eksima Agro. Les prix sont donc bien inférieurs aux prix du marché et c'est nous qui les fixons, l'objectif étant d'avoir un contrôle sur l'approvisionnement et sur les prix.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume).

Produits végétaux : blé.

Élevage animal : viande de porc et porcs pour reproduction.

Quelle est la valeur totale de la production ?

En production végétale : 760 millions de roubles.

En production animale : 2 milliards de roubles.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ? *s. o.*

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? L'activité agricole.

Quelles productions sont les moins rentables ? *s. o.*

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de banques.

Avez-vous des dettes relatives à des crédits précédents ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui.

À quoi ont servi ces crédits ?

À construire le complexe d'élevage de truies pour la reproduction de porcs sélectionnés.

9. Aides reçues par des organisations

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, l'aide de la région. Aide sous la forme de paiement d'une partie des intérêts pour les emprunts réalisés dans le cadre du projet national.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

s.o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

2 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

En prenant un crédit sur 5 ans.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Il nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, nous possédons deux silos à grain. 100 % des céréales que nous produisons sont stockées dans ces silos.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

À travers les impôts que nous payons.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux vétérans de la guerre patriotique (des céréales).

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	100 %	Région d'Orel.	Contrat commercial avec les exploitations du groupe.
Viande porcine	10 %	Région d'Orel.	Prix du marché.
Porc sélectionné	20 %	Région d'Orel	Prix du marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de porc	70 %	Ville d'Orel.	Usines du groupe.
Viande de porc	20 %	Ville de Moscou.	Usines du groupe.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Soit l'acheteur vient chercher les porcs, soit nous transportons les porcs avec nos véhicules vers l'acheteur.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

Annexe 26 : Alexandre, Orel, 24 avril 2009, cas 22.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire.

Année de création de l'exploitation ?

1995

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Quatre, dont deux enfants.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, quatre personnes trois mois par an.

Forme juridique de la propriété ?

Propriété privée, ferme.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Oui, en partie sur un kolkhoze.

Surface des terres ?

170 hectares.

Surface agricole utile ?

170 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales, légumes, fourrage.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, de l'élevage porcin.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Céréales, 150 tonnes ; légumes, 100 tonnes ; fourrage, 50 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

20 têtes de porcs.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui, je l'ai augmenté

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Oui, j'utilise mon propre fourrage.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Une partie est issue de ma production, une partie est achetée pour garantir la diversification.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, il s'agit de ma seule activité professionnelle.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Actuellement c'est mon activité céréalière qui est rentable et qui me permet de rendre l'exploitation rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Collectivement, avec ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, sous la forme d'aide à la production, mais c'est négligeable.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, par la location de terre auprès de propriétaires en propriété collective. Ils reçoivent en contrepartie une partie des produits que je cultive qu'ils utilisent pour leurs lopins et je leur donne de l'argent.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, je travaille avec l'exploitation Genino dans le *rajon* d'Orel dans le village de Genino. Nous nous aidons mutuellement.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Oui, de mon côté je donne de l'argent pour le fonds d'aide sociale du village.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, c'est le mien.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Oui, nous gardons une partie de la viande, des pommes de terre et des légumes pour notre propre consommation.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non, seulement nous quatre.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, je leur fournis une rémunération en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les grandes exploitations, car elles ont accès aux crédits et peuvent donc évoluer plus facilement que nous.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	50 %	Supermarché et marché.	En fonction du marché.
Légumes	50 %	Supermarché et marché.	En fonction du marché.
Pommes	50 %	Marché.	En fonction des prix de marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	50 %	Ils viennent sur place.	Ils fixent les prix.	Non.
Légumes	50 %	Ils viennent sur place.	Ils fixent les prix.	Non.
Viande	10 %	Ils viennent sur place et la viande est vendue sur les marchés de Moscou.	Ils fixent les prix.	Non.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande	90 %	Moslovo	Un accord fixé à l'avance chaque année.
Pommes	50 %	Moslovo	Un accord fixé à l'avance chaque année.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

J'ai mon propre véhicule pour me rendre sur les marchés.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, Moslovo. Nous passons un contrat chaque année. Je leur remets une partie de la viande, mais aussi de mes pommes. Ils font du jus de pomme avec.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entreprise individuelle.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Exploitation agricole.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est très variable.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

La situation est très variable.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Russie Unie.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Ce droit devrait se mettre réellement en place, ce n'est pas encore le cas aujourd'hui.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Des aides sous forme de crédits subventionnés, c'est ce qu'il manque le plus aux fermiers aujourd'hui.

Annexe 27 : Entretien avec Aleksej I. Te. fermier (KFH), Sverdlovskii Raïon (5 mai 2009), région d'Orel, cas 23.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire avec une spécialisation en agriculture.

Année de création de l'exploitation ?

1994.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Quatre personnes : moi, ma femme et mes deux fils : Aleksej, 25 ans, doctorant en science de l'agriculture et de la technique agricole, et Ivan en faculté de gestion.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

s. o.

Forme juridique de la propriété ?

KFH.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Oui, j'ai racheté une partie du matériel et j'ai loué une partie de la terre au moment de la privatisation.

Surface des terres ?

500 ha.

Surface agricole utile ?

380 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des céréales (51 quintaux/ha sur 360 ha), essentiellement pour nourrir les cochons. Des pommes de terre sur 15 ha et du chou. Je choisis ce que je produis en fonction du marché, particulièrement en fonction du marché moscovite.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, j'ai 50 vaches et 200 porcs.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Voir réponse 1.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponse 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui, et je souhaite encore développer cette activité. Je veux acheter de nouveaux porcs. Je souhaite également acheter de nouvelles vaches, mais j'attends d'y voir plus clair sur le marché du lait. Pour le moment nous produisons du lait, mais peu de laiteries achètent notre lait. Les usines de transformation préfèrent acheter du lait importé. La difficulté c'est la distance entre nos exploitations et les usines de transformation.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je le produis moi-même.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Ils viennent de mes cultures précédentes ou bien je les échange avec d'autres fermiers du *rajon*.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale, je n'ai pas d'autre activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, essentiellement l'activité d'élevage et particulièrement l'élevage porcin. La production de lait n'est plus une activité rentable.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, tous les ans je prends un crédit sur 7 ans que je rembourse en général l'année suivante. L'an passé j'ai pris un crédit de 2 millions de roubles pour acheter du matériel et gérer ma trésorerie. Le taux d'intérêt est à 18 %, mais l'État me rembourse la quasi-totalité des intérêts (à hauteur de 95 %). Au niveau actuel de l'inflation, je gagne de l'argent à chaque fois que j'emprunte. Je prends mes crédits à la Rossel'hozBank. J'ai pris l'an passé un crédit de 1 500 000 roubles pour acheter du matériel. Je dois rendre ce crédit en 2010. Comme je le disais les intérêts ne me coûtent que 5 % des 18 %. Je rembourse ces intérêts chaque mois et je rembourse l'emprunt les mois qui suivent la vente des marchandises (environ 100 000 roubles/mois de vente).

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

En famille et avec d'autres propriétaires de lopin pour ce qui concerne la coopérative [NB : Voir plus bas pour les détails sur cette coopérative].

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Eh bien, oui ! L'aide pour le crédit mais c'est tout.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, mais je ne suis passé que par le fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, j'ai mis en place une coopérative agricole avec des lopins. Le but de cette coopérative est de s'associer pour vendre nos produits. J'achète les produits aux lopins et je les revends avec les miens. L'objectif à long terme est d'avoir notre propre pavillon sur le marché d'Orel ou d'autres villes de la région.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Voir réponse précédente.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

Je passe des contrats avec ces lopins. Nous fixons à l'avance le prix des marchandises (cochons, poulets, bœufs, légumes, lait). De cette façon, je m'assure une certaine régularité dans l'approvisionnement. À mon tour je revends ces marchandises, mais j'ai un plus grand pouvoir de négociation que lorsque je vends seul mes propres produits.

L'objectif est maintenant d'investir dans des machines de transformation au sein de la coopérative pour vendre des produits avec plus de valeur ajoutée. C'est l'objectif que nous nous sommes fixés pour l'an prochain.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Pour une partie ce sont mes terres, pour une autre je loue les terres auprès de *pajšiki* et une dernière partie moins importante des terres est louée au fonds foncier. Je leur donne une tonne de céréales pour 7 ha loués et je paye leur impôt.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

J'en suis propriétaire. Sauf le silo, je loue une concession au silo départemental.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, à l'école de notre village essentiellement.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous en gardons une partie bien sûr !

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Non, simplement ma famille proche.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

s. o.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Porc	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente (120 roubles/kg).	Non.
Viande de bœuf	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente (140 roubles/kg).	Non.
Pommes de terre	35 %	Ce sont eux qui se déplacent.	Ce sont eux qui décident. C'est pourquoi je cherche à limiter le recours à ce type de vente	Non.

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Viande de porc et de bœuf		65 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.
Légumes		100 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.
Pommes de terre		65 %	Magasins et restaurants.	Accords commerciaux.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Oui, je possède un véhicule pour transporter une partie des produits.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui [NB : Voir explication sur la coopérative de consommation].

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

s. o.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en la ville ?

J'habite déjà à Orel, je fais le trajet tous les jours. C'est important d'être à Orel, car c'est dans cette ville que toutes les affaires se concrétisent.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je pense qu'il y a un avenir dans la coopération entre les fermiers et les lopins, car c'est de leur complémentarité que pourra naître une concurrence viable avec les grandes exploitations parfois regroupées dans ces structures qu'on appelle des holdings.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que tout dépend du *rajon* où l'on habite. Là où je suis implanté, je dois dire qu'on a tout fait pour permettre aux fermiers d'accéder à la terre. Mais cela dépend de beaucoup de facteurs. D'abord du facteur politique, ensuite d'un facteur historique : y avait-il une exploitation collective et donc des propriétaires en part dans le village où nous voulons mener notre activité ? Ces éléments font qu'il est plus ou moins facile d'obtenir de la terre. Dans certains cas il sera bien plus facile de la louer, surtout lorsque les *pajšiki* sont présents.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Subventionner les agriculteurs, les aider à accéder aux crédits. Enfin, être capable de garantir les prix car l'incertitude reste le frein principal au développement de l'activité des fermiers.

Au sujet des holdings (discussion en aparté) :

MTS ont pris le crédit de l'État pour reconstruire un complexe d'élevage de vaches laitières de plus de 12 000 têtes. Ils ont reçu le crédit dont le financement régional n'était pas négligeable, mais le complexe n'a jamais été construit.

Au sujet de la situation du marché du lait (en aparté) :

La situation pour les producteurs de lait est difficile aujourd'hui, car il n'y a pas d'aides gouvernementales pour soutenir les prix du lait. Il existe un véritable problème de distance entre le producteur et l'usine de transformation, ce qui fait que la situation du producteur est fonction de la distance qui le sépare du transformateur. L'activité est non rentable dans les autres conditions. Il est préférable autrement de la vendre aux intermédiaires plutôt que de la vendre directement sur le marché d'Orel et c'est pourquoi il n'est plus possible de trouver du lait frais sur les marchés des villes de la région alors même que la région produit beaucoup de lait.

Annexe 28 : Entretien avec Pa. Ivan N. fermier, Sverdlovskii Rajon, 5 mai 2009, région d'Orel, cas 24.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Supérieure avec une spécialisation agricole (Institut agraire). J'ai été agronome dans une TOO du nom de Novopretovska.

Année de création de l'exploitation ?

1994, à partir de 30 ha (deux coupons que je louais).

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Deux adultes et deux enfants.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, cinq personnes, mais jamais à temps plein et en général sur deux mois et demi.

Forme juridique de la propriété ?

Entreprise Individuelle

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Oui, avec les coupons qui appartenaient à un ancien kolkhoze.

Surface des terres ?

1000 hectares.

Surface agricole utile ?

1000 hectares.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des céréales, 30 % d'été et 70 % d'hiver.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Actuellement, je fais du 55 quintaux/ha.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Oui.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous achetons tout car la qualité est meilleure en importation.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma seule activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui. Cette année le prix des céréales a diminué c'est donc plus difficile, mais je m'en sors tout de même. Mon activité est en réalité de plus en plus rentable à l'exception de cette année. Il suffit d'avoir du bon matériel et de savoir traiter correctement la terre, avec des produits naturels.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ?

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, pour améliorer le parc de véhicules et la technique dans mon exploitation. J'ai pris un premier crédit en

2004 pour acheter quatre tracteurs. J'ai pris un crédit en 2008, j'ai acheté un tracteur et une moissonneuse. Je n'ai pas reçu d'aides de l'État pour cet achat, j'ai pris un crédit parce que j'ai pu apporter suffisamment de garanties. [NB : Remarque sur la responsable du *rajon* qu'il connaît bien].

Si j'ai pu obtenir ces crédits, c'est aussi parce que l'année 2008 a été très bonne. J'ai acheté un tracteur John Deere et une moissonneuse. J'ai pris un crédit pour la moissonneuse, qui était de 15 % avec un taux réel de 4,5 %.

Et cette année vous avez pris un crédit ?

Oui, mais très peu. Avec un taux de 18 %. Pour moi, le système de crédit est une véritable aide. Avec le niveau de l'inflation actuelle, je suis gagnant en prenant un crédit.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec l'aide de ma femme.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, de la directrice des questions agricoles du *rajon*. Pour deux choses : d'une part l'officialisation de la location des parcelles de terre ; d'autre part pour l'obtention du crédit de l'an dernier.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, j'ai pris des terres en location auprès de *pajšiki*. En fait, j'ai fait l'enregistrement de leur droit de propriété, je les ai accompagnés dans toutes leurs démarches administratives. Et puis j'ai signé un contrat de location. Sans mon aide il aurait été difficile pour eux d'officialiser leur droit de propriété. Mais il faut bien noter que leur propriété est collective. Lorsque nous parlons d'une parcelle officialisée, il s'agit le plus souvent d'une parcelle en indivision que possèdent collectivement trois ou quatre personnes. Il peut parfois s'agir d'une seule et même famille, mais il s'agit le plus souvent d'une ou deux familles. En résumé, je loue ma terre à des familles, des grands-mères, des gens sur Moscou qui ont quitté Orel.

Et en pratique, est-il possible de quitter cette propriété collective pour récupérer sa propre part de la parcelle ?

C'est une autre question, je ne sais pas si juridiquement il est possible de faire cela, mais en tout cas personne ne se pose vraiment la question.

Et quelle contrepartie garantissez-vous à cette location ?

Une rémunération en roubles et une rémunération en céréales. Pour un coupon je donne une tonne et demie de céréales. Et je leur paye les impôts fonciers.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

On s'aide entre nous. On se prête du matériel, on s'échange nos semences.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

Mais il y a des coopératives dans votre *rajon* ?

Oui, bien sûr.

Vous voulez parler d'AKKOR ?

Bien sûr, mais ce que je veux dire c'est que cette association ne vient pas de notre initiative. C'est une organisation construite par l'État et pour l'État. Tant que cela ne viendra pas des fermiers eux-mêmes, l'utilité sera très limitée. Mais regardez comment les choses fonctionnent en Russie. Par exemple, combien y a-t-il de fermiers dans ce *rajon* ? Plus d'une centaine. Cela tient aux soutiens que nous avons obtenus des responsables du *rajon*. C'est eux qui nous ont aidés à obtenir de la terre. Ils nous ont accompagnés dans nos démarches pour obtenir les crédits. Ils nous ont soutenus auprès des banques, nous ont permis d'obtenir les certificats de professionnels agricoles.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Une partie m'appartient, environ 100 hectares. Le reste, je le loue, en partie, au fonds foncier du *rajon* (mais c'est très peu) et la majeure partie de ma terre est louée à des *pajšiki*.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Il m'appartient.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Bien évidemment, nous ne sommes pas en France ici et les écoles manquent de beaucoup de choses. Donc, je veux faire en sorte que l'école où étudient mes enfants soit bien équipée. J'ai acheté récemment une télévision avec tout le matériel hifi. J'ai fait changer des tables.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, au contraire. Au fur et à mesure du développement de mon exploitation, j'ai réussi à aider de plus en plus l'école du village. Et j'aide les retraités maintenant.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des

villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Moi, ma femme et mes deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

À partir des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui bien sûr, ils ont des céréales qu'ils peuvent vendre à leur tour.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Toutes les exploitations, cela dépendra de l'inventivité des uns et des autres. En tant que fermier on peut s'en sortir pas trop mal aujourd'hui.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	100 %	Je place les céréales dans des silos et les intermédiaires viennent chercher la marchandise.	Cela dépend des intermédiaires, le prix varie d'une année à l'autre. L'année dernière le prix a varié de 4 000 à 5 000 roubles/tonnes.	Non.

Pourquoi ne vendez-vous pas directement vos céréales à des entreprises de transformations ?

Parce que ces entreprises ont besoin de passer des contrats qui leur garantissent un approvisionnement régulier en matière première. Je ne peux pas proposer ce service avec mes 1000 hectares de terre. Je devrais pour cela avoir en plus les moyens de stocker à moindres frais ma marchandise. Cela est très difficile. Je ne peux pas me permettre de stocker trop longtemps mes produits dans mon hangar sinon la marchandise moisie. Je dois donc déposer les céréales dans des silos. Pour cela, je dois louer un emplacement qui me coûte cher. La seule solution est de passer par ces intermédiaires. Les prix sont plus bas que sur le marché, mais c'est un bon moyen d'écouler rapidement la marchandise.

Mais alors ces intermédiaires disposent en revanche de moyens pour stocker cette marchandise ?

Non, ça n'est pas vraiment comme cela que ça fonctionne. En réalité ces intermédiaires sont vraiment dans un rôle d'intermédiaires. Ce qu'ils accumulent ce n'est pas des marchandises, mais de l'information. Ils connaissent parfaitement les agriculteurs, la qualité des céréales, le lieu où il est possible d'en trouver selon les saisons. Ils viennent, ils achètent en fonction de ce qu'on leur demande de trouver et ensuite ils revendent

à leur commanditaire. Parfois la marchandise n'est même pas déplacée et c'est l'entreprise de transformation elle-même qui se déplace alors que moi, je n'ai signé aucun accord avec elle. C'est toute la différence avec le système français. Chez vous les agriculteurs ont monté des coopératives et ce sont eux qui possèdent les moyens de stockage des céréales et parfois même les entreprises de transformation. Actuellement, en Russie, une telle organisation n'est pas possible.

Et vous ne voulez pas investir dans votre propre silo à grain ?

Je pourrais le faire mais je n'en vois aucun intérêt. Face aux holdings il n'y a pas de perspective pour les fermiers. Il n'est pas possible de les concurrencer et c'est pourquoi la seule solution actuelle est de passer par des intermédiaires. Je ne suis pas capable de concurrencer en quantité, et à moi seul, ce que produisent ces holdings. Évidemment qu'il serait plus intéressant pour moi de vendre des pâtes, mais cela demande des moyens financiers et en quantité dont je ne dispose pas aujourd'hui.

Et savez-vous quelles filières suivent les céréales que vous vendez ?

Non, il est difficile de savoir, les intermédiaires viennent de partout. De la région d'Orel, de Briansk, de la Biélorussie. C'est impossible dans ces conditions de connaître leur destination finale. Une fois les céréales vendues, la question ne me concerne plus.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Les acheteurs s'en occupent.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Je ne peux pas répondre à cette question.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Pas trop mauvaise, tout dépendra de l'évolution des prix des céréales.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Je pense que la situation des fermiers peut aller en s'améliorant si nous avons plus d'accès aux crédits et plus de subventions de l'État.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je pense que la location de la terre est un bon compromis entre les intérêts des propriétaires et ceux des fermiers.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

s. o.

Annexe 29 : I. Marina A., fermière, Majoka, région d'Orel, cas 25.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ? Secondaire.

Année de création de l'exploitation ? 1985.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? 2 personnes, mon mari travaille à MTS Mieovka [NB : Agroholding installé sur l'ancien kolkhoze].

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non.

Forme juridique de la propriété ? LPH.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Oui, le kolkhoze Semova.

Surface des terres ? 0,5 hectare.

Surface agricole utile ? 0,5 hectare.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Des pommes de terre et environ une tonne de porc.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne veux pas vous donner cette information.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

J'ai 5 vaches, 6 cochons dont 5 truies et de la volaille (poules, oies...).

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Je l'ai augmenté, j'ai pris des crédits pour acheter des truies.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je l'achète.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Nous achetons les céréales auprès de la compagnie MTS. Et ils nous en donnent une partie en échange de la location de notre terre. Ils nous louent pour des kopecks notre terre, mais c'est toujours mieux que rien.

Mais si celui qui loue votre terre ne vous convient pas, est-il possible de louer votre terre à quelqu'un d'autre ?

Non, c'est très difficile, voire impossible. Par exemple cette année, nous attendons encore le versement de notre loyer en nature [NB : Elle en a profité pour signaler cela à la responsable du *rajon* qui était présente lors de l'entretien. On remarque que cette responsable joue dans ce *rajon* le rôle de *kryša*, elle a pris note de la situation et s'est engagé à appeler MTS le jour même].

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Je suis femme au foyer, mais l'activité sur mon lopin occupe toute ma journée. Je me lève à 5 heures. Je fais chauffer l'eau nécessaire pour nourrir les animaux (ici l'eau chaude n'est pas accessible et nous allons chercher l'eau au puits). Je donne à mes animaux des céréales, des pommes de terre et de la betterave. Je termine cette activité vers 11 heures. Il faut ensuite traire les vaches. Nous vendons ce lait aux voisins, aux gens du village et à l'école, mais ce n'est pas l'essentiel de mon activité. Ce que je vends c'est avant tout de la viande et surtout de la viande de porc. Ensuite je fais la cuisine. Et l'après-midi je m'occupe de soigner les animaux. Je termine ma journée vers 22 heures.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui, mais je ne veux pas vous en dire plus. C'est difficile.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui, en 2006 et en 2007 dans le cadre du programme national de développement du complexe agro-industriel j'ai acheté 5 têtes de truie. Le crédit s'élevait à 150 000 roubles. En 2007 j'ai repris un crédit pour acheter du fourrage pour un montant de 100 000 roubles. Ces deux crédits étaient remboursables en 5 ans, mais en fait nous avons tout remboursé en une année.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec mon mari, nous décidons ensemble.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Eh bien oui, dans le cadre des crédits que nous avons pris. 75 % des intérêts ont été payés par l'État.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Oui, dans l'ancien kolkhoze qui a été racheté par MTS. Nous recevons quelques aides. Nous achetons moins cher les céréales. Nous pouvons utiliser les transports mis à disposition par MTS pour nous rendre en ville.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

s. o.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous en gardons une partie pour nous et nos enfants, mais c'est négligeable par rapport à notre production.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Nous deux, nos deux fils et leur famille. Cela fait huit personnes, dont deux enfants.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction de ce que j'arrive à vendre, je n'ai pas d'ouvrier donc tout dépend de ce que je vends et à combien.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

s. o.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande de porc	100 %	Ce sont eux qui viennent chercher la marchandise.	Ce sont eux qui fixent les prix, cette année ils ont acheté pour 130r/kg (3euros/kg)	Non.

e- Autres

Produit	Canal	Part de la production pour ce produit	Lieu de vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Lait	École du village	50 %	École du village	C'est très faible à peine de quoi couvrir mes coûts de production
Lait	À la maison	50 %	Gens du village	Nous fixons les prix

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise, je n'ai pas de véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

s. o.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

La situation est plus difficile cette année car en moyenne les prix ont baissé. Mais dans l'ensemble on ne s'en sort pas trop mal.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je suis très bien là où je suis et je pense que je trouverai toujours de quoi m'en sortir.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, s'il se développe un système d'aide pour obtenir des crédits. Jusqu'ici les crédits que j'ai obtenus m'ont beaucoup aidé. Le problème c'est que la politique du gouvernement n'est pas stable. Une année on obtient de l'aide et l'année suivante rien du tout. C'est difficile de monter des projets dans ces conditions.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

s. o.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Voir réponse 8.

Annexe 30 : Andrej V., fermier, cas 26.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire.

Année de création de l'exploitation ?

2001.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Un garçon à l'armée, une fille en faculté de médecine et ma femme.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Six personnes travaillent toute l'année dans l'exploitation et trois saisonniers de juin à octobre.

Forme juridique de la propriété ?

Entreprise individuelle dont plus de 50 % de la production est agricole.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

1 100 ha.

Surface agricole utile ?

1 100 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales uniquement.

2- Faites-vous de l'élevage ?

s. o.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

2,5 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

J'en achète 10 % tous les ans dans un institut de recherche. 90 % sont issus de la production de l'année.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma seule activité.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Habituellement oui, cette année non, car les prix des céréales sont en général très bas.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

En 2006, dans le cadre du programme national : 500 000 roubles avec un système de refinancement du crédit.

En 2007, dans le cadre du programme national : 800 000 roubles.

En 2008, dans le cadre du programme national : 3 700 000 roubles.

Les intérêts sont remboursés par l'État à hauteur de 95 %. Pour un crédit à 15 %, 10,5 % sont pris en charge par l'État.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends conseil auprès de ma femme et de mes salariés, mais je décide seul.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, des aides de l'État sous la forme de crédits, et de l'administration du *rajon* à travers des conseils pour obtenir de la terre, remplir des documents, obtenir des crédits...

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, bien sûr. En 2001 je disposais de 40 ha. En 2002 j'ai pris 140 ha de plus en location. En 2003, 120 ha, et en 2004, 260 ha. Une bonne partie de mes terres est louée à des propriétaires en part en échange de céréales et du paiement de leur impôt foncier. J'en loue aussi une partie au fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers et des lopins. On s'entraide.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, il n'y a rien de tout cela ici. Évidemment qu'il serait avantageux de se constituer en coopérative pour négocier la vente des céréales avec les intermédiaires, mais c'est un processus difficile car si je décide d'acheter des produits aux lopins à des prix garantis, je n'ai en revanche aucune certitude sur les prix auxquels je vais pouvoir vendre, à mon tour, les marchandises. Pour qu'un tel système fonctionne, il faudrait plus de garanties sur les prix. Et aujourd'hui, les prix des céréales ne sont fixés que sur le marché et celui-ci est très variable.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Je loue une bonne partie des terres que j'exploite, je n'ai presque rien en propriété.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Non, au contraire, de mon côté j'ai financé le tournoi de l'école. J'ai donné de l'argent pour la reconstruction de l'église.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Non. Je stocke mes céréales dans un silo mais le service n'est pas gratuit. Je passe un contrat avec eux. Je loue un emplacement en fonction de la quantité de céréales, de blé que je mets dedans.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Seulement aux propriétaires de la terre. Je donne une tonne de céréales par coupon. La surface d'un coupon est d'environ 10 ha.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, je fournis ces aides à mes salariés. Il s'agit des caisses de retraite et de la cotisation pour l'aide médicale.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Bien sûr que j'en prends une partie pour nourrir ma famille, mais ce n'est rien comparé à ce que je produis.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Les quatre personnes que composent mon foyer et ma mère.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

Il y a un minimum fixé par l'État. Je paye 22 % au dessus de ce minimum. Ils reçoivent également des céréales qu'ils peuvent revendre et utiliser pour leurs besoins.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, comme je le disais, un salaire en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je pense que toutes les exploitations ont une chance dans l'avenir. Je pense toutefois que l'avantage du type d'exploitation que je dirige est la capacité à s'adapter à la situation et à mesurer rapidement l'évolution de la situation. Or, c'est la clé de la réussite dans un pays où presque rien n'est régulé et où tout passe par un marché où les prix sont très volatiles.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	100 %	Ce sont eux qui viennent, mais je les appelle. J'ai un bon répertoire dans mon téléphone portable.	Ce sont eux qui fixent le prix. Selon les acheteurs, l'année dernière, les prix ont varié de 2,2/3,3/4 roubles/kg pour les céréales destinées essentiellement au fourrage.	Non

Pouvez-vous m'en apprendre davantage sur ces intermédiaires ? S'agit-il d'entreprises de transformation ?

Ce sont des firmes en général spécialisées dans ce business. Dans mon cas, elles viennent d'un peu partout : de la région d'Orel, mais aussi de Belgorod, de Briansk, voire d'autres pays limitrophes (Ukraine et Biélorussie). Il s'agit plus rarement de holdings, mais cela arrive parfois.

Pouvez-vous me donner des noms ?

À Orel je fais surtout affaires avec Astra. Dans la région de Briansk il s'agit de Brianskij Agrokombinat, une firme liée à Moscou.

Et donc, en dehors des intermédiaires, vous n'avez pas d'autres moyens de vendre votre marchandise ?

J'ai travaillé un temps avec Orlovskâ Niva, mais ce dernier ne fonctionne pas par un système de prix. Je n'ai donc pas la garantie de recevoir pour l'équivalent de ce que j'ai donné. Ça a été utile au début, mais désormais la vente par les intermédiaires est plus lucrative.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont eux qui viennent chercher les céréales.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Les associations de fermiers et de lopins existent, mais elles n'existent que sur le papier. C'est vraiment ce qui manque aujourd'hui aux agriculteurs pour permettre de tirer un bon prix de la vente de leur marchandise. Toutefois, c'est un projet impossible aujourd'hui.

D'autre part, il nous faudrait moins de paperasseries dans nos démarches légales et, bien sûr, aussi moins de corruption !

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

s. o.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

J'habite déjà à Orel, je viens tous les jours sur mon exploitation.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Voir réponses au dessus.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

La construction du cadastre est loin d'être au point. Au moment de la location de la terre, il a fallu enregistrer la totalité des propriétés collectives en part. Cela a été difficile et je m'en suis chargé avec l'aide de l'administration du *rajon*. Aujourd'hui, cette procédure est encore plus difficile. La terre est là, mais nous manquons de la formation juridique nécessaire à la mise en place des baux. On travaille difficilement parce que l'on manque de fermiers, mais l'on manque de fermiers parce qu'il est de plus en plus difficile de louer de la terre.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

S'assurer que l'administration du *rajon* sera toujours là pour m'accompagner dans mes démarches. Elle m'a aidé, mais il ne faut pas oublier que je crée des emplois et que je paye des impôts ; c'est donc tout à leur avantage.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Supérieur.

Année de création de l'exploitation ?

1991.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Cinq personnes, dont deux enfants.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Forme juridique de la propriété ?

Entreprise individuelle.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

35 ha.

Surface agricole utile ?

30 ha, dont 5 ha de potager.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Orge, avoine, céréales.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui. 5 vaches et 11 porcs.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

25 tonnes de céréales.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

5 vaches, 11 porcs, 30 oies, 50 poules.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Il a augmenté. J'ai professionnalisé mon exploitation.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je le produis.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Elles sont issues de ma production.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis directeur de l'école du village.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Mon activité agricole est très rentable, elle permet de nourrir ma famille et de tirer un revenu supplémentaire qui représente pas loin de 50 % du revenu du foyer.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Les décisions sont prises collectivement avec le reste de la famille.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

Non.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec la ferme « Tabačiov » et l'OOO « Niva Mihajovskoe ».

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n'y a plus d'aide sociale de la part de l'exploitation agricole.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, il est collé à la maison.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, des légumes, de la viande pour les gens de la famille qui habite à Orel et dans d'autres régions, pour les retraités qui ne peuvent plus s'occuper de leur potager.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Je n'en fournis pas.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

70 % de la production est destinée à l'autoconsommation.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

s. o.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

s. o.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

s. o.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les petites exploitations, la gestion est plus simple et les gens qui y travaillent sont plus efficaces.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Légumes et viande.	30 % (100 % de ce qui est vendu).	Sur le marché et à la maison.	En fonction de la concurrence.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je possède un véhicule.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui,

lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, avec des fermiers, je vends mon avoine et une partie du fourrage.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Paysan.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Assez catastrophique, mais la situation est meilleure pour les lopins et les fermiers.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Assez bonne.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Il n'y en a pas.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, jamais !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Sans aucun doute, bien plus que pour les grandes exploitations.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Le prix actuel n'est pas représentatif de la vraie valeur des terres agricoles.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Diminuer les impôts.

Aider les fermiers à obtenir des crédits.

Réduire la disparité des prix entre les produits agricoles et les *inputs*.

Annexe 32 : Entretien avec Vladimir, cas 28.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire. Je n'ai aucune formation agricole.

Année de création de l'exploitation ?

1993.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Quatre adultes, dont mes deux garçons âgés de 18 et 22 ans.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, deux personnes en moyenne, un à deux mois par an.

Forme juridique de la propriété ?

En location [NB : Il parle de la terre].

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

1 000 ha.

Surface agricole utile ?

1 000 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Céréales, légumineuses, granulés.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Non.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

2 000 tonnes.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

s. o.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

s. o.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

80 % sont issues de ma production et j'en achète 20 % à l'institut agraire.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Oui avec les légumineuses je fais toujours des profits.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Oui.

Le premier crédit : en 1993 (banque régionale), j'ai acheté un tracteur à un million (500 000 en apport personnel et 500 000 que j'ai empruntés à la banque).

Le second crédit : en 2002, un crédit de 5 milliards (15 % sur 5 ans et 10,5 % en refinancement).

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends seul les décisions.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Oui, des subventions pour le refinancement du second crédit.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, je possédais 60 ha de terre à l'origine, terre en possession perpétuelle. J'ai ensuite loué de la terre auprès de la population locale. (10,5 ha/coupon). J'ai également loué pour 280 ha au fonds foncier du *rajon*.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers. Nous nous entraïdons en nous prêtant du matériel, des tracteurs. Nous nous échangeons des pièces de tracteur. Nous échangeons parfois nos semences également.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, rien de tout cela. Il n'y a pas de coopérative dans notre *rajon*. Et de toute façon, tout le monde préfère que ces relations restent discrètes même si nous travaillons ensemble.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

Voir question 1.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Non, je fournis toujours certains services. D'abord, il ne faut pas oublier que je paye des impôts. Ensuite, je donne de l'argent au fonds de pension pour les retraités du village. Je donne de l'argent pour faire venir un bus jusqu'ici.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

J'en suis propriétaire, j'ai tout construit moi-même.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, en fonction du contrat de location. Je leur donne de l'argent et je les paye en pommes de terre.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

Non, au contraire, j'aide le service pour les retraités du village.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Tout est vendu.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Seulement ma famille proche.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, des séjours au sanatorium. Et je donne une partie de ce qui est produit en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Pour moi l'exploitation de 1 000 ha est une exploitation avec une taille optimale. En dessous c'est trop petit et c'est le minimum pour recevoir un crédit. Et il n'y a pas de grand collectif à gérer.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Légumes et céréales	90 %	Ce sont eux qui viennent chercher les produits.	En fonction du marché. Le prix est de 4 à 5 roubles/kg en fonction de la classe de céréales.	

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Légumes et céréales	10 %	Fonds du <i>rajon</i>	En fonction du marché. Avant, c'était des commandes d'État ; maintenant c'est le <i>rajon</i> qui gère et c'est un acheteur comme les autres. Il m'assure un débouché, et pour moi, c'est l'essentiel.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Je ne m'occupe de rien, ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entrepreneur individuel.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est plutôt moyenne. Le *rajon* m'a aidé dans mes démarches.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Je fais du profit, donc je n'ai pas à me plaindre.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucun.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

J'habite déjà à Orel, j'y ai un appartement, et ici ce sont mes bureaux. Quand j'étais jeune, je suis parti à Orel, j'ai quitté ce village pour y faire mes études. Ensuite, j'ai travaillé dans une usine à Orel. Je ne suis revenu au village qu'en 1993 quand je me suis lancé dans l'agriculture. Le fait d'y être originaire a été d'une grande aide car les gens m'ont fait confiance. Ils connaissaient bien mon père qui travaillait comme ouvrier agricole dans l'exploitation collective.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Oui, tout dépend de l'évolution des droits sur l'achat de terre. Dès que je peux acheter, j'achète !

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Je suis pour l'achat de terre, pour le moment je la loue. J'ai des parcelles de 100 ha, 200 ha que je loue à plusieurs groupes de propriétaires en propriété collective. Aucun d'eux ne sait réellement où se trouve leur propre partie de la parcelle en propriété collective. Les contrats de location que j'ai passés sont des contrats de 20 ans. Celui qui souhaite se retirer de la propriété collective reçoit une compensation, mais ne peut pas récupérer la partie de sa parcelle. Je dois dire que c'est une très bonne sécurité.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

- 1/Garantir les prix des produits.
- 2/Acheter nos produits pour pouvoir planifier nos investissements.
- 3/Compenser pour les crédits et garantir un profit.

Annexe 33 : Deeva Natalie Miraevna, économiste en chef de l'exploitation de l'institut académique agraire, ferme d'Etat, cas 29.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, en économie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

27 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Elles peuvent toutes être optimales, tout dépend des choix de stratégie de production et de commercialisation.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir la réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je suis contre. Il doit exister une communauté capable de gérer l'accès à ce bien précieux. L'argent ne doit pas être une condition pour obtenir de la terre.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr, il faut un contrôle ; il faut s'assurer que les gens s'occupent effectivement de leur parcelle de terre.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est mauvaise pour ne pas dire très mauvaise. Les prix ne sont pas contrôlés, les acheteurs ont un trop grand pouvoir de marché sur les producteurs.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Cette année nous ne sommes pas rentables. Cela tient avant tout aux prix du lait et des céréales qui sont trop bas. Comme il n'y a aucune subvention de l'État, nous sommes en crise.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Aucun, nous n'avons reçu l'aide d'aucun parti cette année. Pas de subvention de la part du gouvernement en place.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Assurer un niveau des prix plus élevé. Donner des subventions en nature. Subventionner sous forme de don de matériels quand il n'est pas possible de les acheter.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non, ce ne sont pas les entreprises qui posent problème, ce sont les prix. Ils ne sont pas contrôlés.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Spécialiste en chef.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le sovkhoze.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1921.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO Novosilskoe.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

C'est un ancien sovkhoze et c'est resté une ferme d'État.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

L'organisation n'a pas changé de forme juridique.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Il s'agit d'une entreprise d'État.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Le directeur prend des conseils auprès de tous les spécialistes, mais il prend seul les décisions.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

s. o.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

86 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a diminué. En 1990, 300 personnes travaillaient dans l'entreprise. Nous sommes ensuite passés à 200 personnes, puis 157, 111 et aujourd'hui 86. Mais attention, il n'y a eu aucun licenciement. Certains sont

morts, d'autres sont partis, mais personne n'a quitté l'exploitation de force. Nous avons l'obligation de garantir quelque chose à ceux qui le voulaient.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, chacun trouve à s'employer. Et la place dans l'exploitation est aussi le signe d'une appartenance au village.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non, nous n'en avons pas besoin.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Nous leur donnons du bois et des céréales.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 3 736 hectares.

Dont surface agricole utile en ha ? 3 021 hectares.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Non.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

s. o.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

La terre est en propriété de l'État. Il n'y a pas de propriétaires en collectif.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?

Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

2 571 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Nous n'achetons rien. Nous avons 1 250 hectares de céréales, 851 hectares de jachère, 160 hectares de maïs et 310 hectares de blé d'été.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

600 vaches.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Nous produisons nous-mêmes.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Des céréales, du lait et de la viande.

Quelle est la valeur totale de la production ?

22,9 millions de roubles, dont 12,4 en culture et 10,5 en élevage. Cela représente 2 962 tonnes de céréales, 306 tonnes de viandes et 918 tonnes de lait.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Elle l'a été, mais ne l'est plus aujourd'hui. Il ne faudrait pas que cette situation dure plusieurs années. Nous pouvons encore nous en sortir aujourd'hui, ça sera beaucoup moins sûr demain.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

Les céréales (+ 19 % en comparaison de l'an passé), et le lait (+ 37,6 % en comparaison de l'an dernier). Ces deux activités ont une rentabilité de 5 %.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Le lait.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande. Le revenu de sa vente a diminué de 37,2%.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, seulement un *leasing* en 2003 de 2,4 milliards de roubles sur 7 ans.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ? *s. o.*

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ? *s. o.*

À quoi ont servi ces crédits ? *s. o.*

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

s. o.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

16 ans pour les tracteurs et 4 ans pour les combinés.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Non, seulement par *leasing*.

Si oui, par quel moyen ?

s. o.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Nous possédons un grenier.

Possédez-vous un silo à grain ?

Nous possédons un silo.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à

proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous avons aidé à installer le gaz dans le village. Nous avons reconstruit l'école. Nous donnons du lait à l'école. Nous finançons un cabinet médical. Nous n'avons pas énormément d'argent, mais nous aidons comme nous pouvons. Par exemple, nous avons fait bénéficier tous les lopins propriétaires de vaches du contrat qui unit notre exploitation à l'usine laitière de Toula. L'usine vient chercher le lait de notre exploitation et celui des lopins chaque jour. La collecte se fait dans notre exploitation et sans notre aide il aurait été impossible pour ces lopins de vendre leur lait.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, nous vendons nos céréales à des prix plus bas. Nous faisons de même avec les pommes de terre. Nous finançons les funérailles des gens du village.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande	100 %	Dans la région d'Orel.	Nous fixons les prix.
Lait	10 %	Dans le petit supermarché de le l'exploitation.	Idem.
Céréales	30 %	Les gens du village.	Nous fixons des prix plus bas que ceux du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	70 %	Orel, Moscou...	Nous fixons les prix.	Non

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	90 %	Usine laitière de Toula.	Ce sont eux qui dictent les prix.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Le lait, c'est l'usine de Toula qui vient le chercher ; nous n'avons pas le matériel. Les céréales, nous les transportons essentiellement jusqu'au silo. La viande, nous la transportons nous-mêmes dans la région.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Nous les aidons pour le contrat laitier, mais nous n'avons pas de relation commerciale à proprement parler avec eux.

Annexe 34 : Entretien avec Andrej Vi., fermier OOO Urickoe, Urickij Rajon, Région d'Orel (20 mai 2009), cas 30.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation (secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure) ? Supérieure, je suis ingénieur agricole. J'ai un fils qui est vétérinaire et l'autre spécialiste du matériel agricole.

Année de création de l'exploitation ? 2000

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Moi et mes quatre fils : Andrej, Dmitri, Viktor et Aleksej

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Oui, six personnes travaillent pour moi, mais toute l'année à raison de 4h/jr.

Forme juridique de la propriété ? Il s'agit d'une OOO.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Oui, j'ai racheté l'exploitation en 2000 et avant cette dernière disposait de terres qui ont été remises dans le fond terrien du département.

Surface des terres ? Oh ! C'est compliqué. Je ne veux pas vous parler de cela.

Surface agricole utile ?

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

La question n'est pas tellement de savoir ce que je produis, mais surtout de savoir comment vendre. Personne ne veut acheter ma viande au prix où je la vends. Vous achèteriez, vous, de la viande de mouton à 250r/kg [NB : 42r = 1 € au moment de l'entretien]. Eh bien, non !

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, je possède 300 têtes de mouton et 500 vaches [NB : Que je n'ai pas vus !], et enfin, j'ai environ 1 500 lapins.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne peux pas trop vous dire.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir question 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Augmenté bien sûr !

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Non, je n'ai pas de terre donc j'achète tout. [NB : lors de la visite de la ferme qui a suivi, son fils a dit qu'une partie du foin et des céréales pour nourrir les bêtes était leur propriété, mais je n'ai pas réussi à savoir de quelle terre provenaient ce fourrage et ces céréales. Par ailleurs, il était en train de construire un grenier pour stocker des céréales et dans les derniers moments de l'entretien il a expliqué son projet de cultiver des céréales sur la terre qu'il négocie actuellement.]

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Je les achète, je n'ai pas de terre.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est ma spécialité. J'ai toujours été dans l'agriculture.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Revenez dans un an, je pourrai répondre à votre question. Pour le moment, tout est compliqué, trop de magouilles.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Il faudrait que je puisse apporter des garanties pour prendre un crédit et pour le moment ce n'est pas le cas.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Avec mes fils, nous prenons les décisions ensemble.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

L'aide ! Ils m'ont apporté surtout des ennuis, ce n'est pas vraiment ce que j'appelle de l'aide ! Si vous voulez vraiment savoir, c'est à cause du *rajon* que je ne peux pas avoir des terres. Vous voyez ces terres qui sont juste ici [il me montre des terres], elles appartiennent au fond de redistribution des terres du *rajon*. Et personne ne veut me les vendre. À chaque fois que je passe, ils me répondent : « Revenez la semaine prochaine, on va trouver une solution ». Cette connerie dure depuis presque deux ans.

Et pourquoi ne veulent-ils pas vous vendre ou vous louer la terre ?

Pourquoi ? Sans doute cherchent-ils un plus gros poisson. Je ne suis pas assez intéressant pour eux.

Mais des *pajšiki*, il n'y en a pas ici ?

Bien sûr que si, mais pas pour les terres qui sont à côté de ma ferme, et moi ce sont ces terres qui m'intéressent. J'en ai besoin pour éviter d'acheter du foin.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

*Voir question 12 partie I. [La réponse a été donnée plus tard dans l'entretien de la manière suivante : « Comme je vous ai dit, il est très difficile d'obtenir les terres. Mais je pense avoir trouvé une solution, c'est pourquoi je vous dis, revenez dans un an, tout aura changé. J'ai rencontré un oligarque de Moscou et mon business l'intéresse. Nous sommes en train de passer un accord. Il se procure les terres auprès du *rajon*, et après, on va faire moitié-moitié pour les bénéfices ».]*

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non, je travaille seul.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

C'est une question dangereuse, comme je vous l'ai dit, on ne peut pas prendre de terre ici.

J'ai vraiment du mal à comprendre les raisons ?

Il faut demander à notre cher premier ministre [NB : Poutine]. Moi, je vous le dis, les fermiers doivent être propriétaires de leur terre, mais ici ce n'est pas possible.

Mais il y a tout de même des potentiels pour prendre cette terre ?

Je ne veux pas parler de cela... On a un potentiel terrien, mais on ne peut pas l'utiliser légalement. On me propose d'utiliser une terre comme cela... Genre : en échange de pommes de terre... Moi, cela ne m'intéresse pas, car c'est illégal, il n'y a pas de contrat... Dites-moi, c'est quoi l'agriculture ? Des céréales, des foin pour faire de l'élevage, mais comme dans notre pays il est impossible d'avoir de la terre à soi, on ne peut pas avoir de foin, et sans foin, pas d'élevage, et sans élevage, pas de profit.

Et l'élevage cela rapporte ?

Non, ça ne rapporte pas.

Et le lait, parlez-moi de vos problèmes ?

Quels problèmes ? Il n'y a pas de problèmes avec le lait.

On m'a parlé des problèmes de qualité du lait dont les laiteries ne veulent pas

Le problème n'est pas là. Le problème, c'est qu'en Russie il n'y a pas de système de marché. Le problème est que l'on a décidé que les produits laitiers devaient se vendre à des prix bas. Les supermarchés Perekrostok à Moscou - vous connaissez ? -, c'est Luzkov [Le maire de Moscou] qui les possède, et lui, il veut que le lait se vende bas. [NB : prix du lait à Orel : 23r/l, à Moscou 35-40r/l, le lait est acheté autour de 5-6-7r/l aux fermiers].

Pour vendre votre lait, vous devez payer un « bonus » aux directeurs du supermarché. En clair, il faut payer pour vendre. Et le vendre soi-même, c'est un autre métier. Je suis agriculteur, je ne suis pas commerçant. Il faut connaître des gens, et moi, je ne les connais pas. Tout se joue autour de 3-4 personnes, ce n'est pas une concurrence, c'est un monopole !

Et comment la région peut-elle résoudre ce problème ?

Encore une fois, je pense qu'il n'y a rien à résoudre ; il faut des gens qui travaillent autrement, c'est tout ! Dites-moi, que fait le département agricole d'Orel ? Le département vétérinaire c'est pareil, ils ne foutent rien à part nous demander toujours et encore de l'argent. Par exemple, on nous a demandé d'obtenir un certificat de santé pour le jeune bétail. Pour cela, il faut payer une expertise. Cette expertise, je l'ai déjà faite à Koursk et j'ai payé 57 000 r pour cela. J'ai demandé que le résultat de l'expertise soit transmis à Orel, mais les ordinateurs ne sont pas en réseau, il n'y a donc pas de possibilité qu'Orel connaisse le résultat de l'expertise de Koursk. Et maintenant, à Orel, ils me disent de recommencer l'expertise et demandent pour cela 69 000 r, c'est 12 000 r de plus que l'expertise de Koursk. Ils me menacent d'une amende de 59 000 r et me demandent en plus de mener maintenant une expertise sur la qualité du lait de brebis, alors que je ne souhaite même pas vendre le lait de brebis. À quoi bon dites-moi ? Aujourd'hui en Russie, il y a trente-huit organes de contrôle de l'activité agricole et autant de gens qui vous demandent de l'argent pour vous laisser tranquille.

Mais vous n'avez personne pour vous aider, pas de grande exploitation ? Pas de « toit » ?

Non, et je n'en veux pas. Je pense que ce n'est pas une solution [NB : c'est pourtant ce qu'il est en train de faire avec son oligarque]. Je ne suis pas une vache à lait ! Moi, j'ai envie de leur dire à tous : « Faites des lois pour nous permettre de travailler, entourez-nous de gens compétents qui soient capables de nous donner des conseils plutôt que de nous spolier ! » Je vais vous dire, le pays vient de terminer la première guerre de la propriété, celle initiée par Poutine, nous attaquons maintenant la deuxième guerre de propriété, celle de Medvedev. Et, en attendant, le cheptel diminue... Il y a dix ans à Orel, il y avait 386 000 vaches, aujourd'hui, il y en a 38 000. Pourtant, nos enfants ont toujours besoin de lait. Ces gens ont un appétit financier sans fin... Poutine a donné une interview il y a deux jours dans laquelle il disait que l'État avait injecté 300 milliards de roubles dans l'économie en décembre, mais qu'il était bien obligé de reconnaître qu'il n'y avait pas encore un kopeck qui était arrivé dans l'économie réelle. Il n'y a pas de système bancaire développé, trop de gens se nourrissent de ce système.

Ils nous manquent les kolkhozes et les sovkhoses. Avec eux, on pouvait passer des accords avec des prix fixés d'avance... On pouvait se fournir auprès d'eux pour le fourrage et le matériel. Et grâce à cela, les choses ne marchaient pas si mal. La plus étrange des choses qu'a faite Poutine est de ne pas avoir assuré l'avenir, il a interrompu le lien intergénérationnel, les jeunes sont partis...

Qu'allez-vous faire ? Arrêter votre activité ?

Non, comme toujours je vais me battre, je vais être inventif. Je vais construire un « petit socialisme ».

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

Il n'y a plus rien ici, les gens meurent, les autres partent, le kolkhoze a fermé, il n'y a plus rien.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

C'est précisément ce que je construis aujourd'hui. Là, vous voyez ?

Mais pourquoi, si vous n'avez pas de terre ?

J'ai un projet qui est quasiment conclu, je ne veux pas perdre de temps (*voir question 12 partie I*). D'ici peu, j'aurai ma propre terre et de quoi faire pousser du foin et des céréales.

Et vous allez les vendre ?

Oui, en partie. Sinon, je vais aussi l'utiliser pour mon bétail.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, je ne donne qu'à mes six employés.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Non, je vends toute ma production.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

s. o.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction du droit, le salaire minimum pour ce type d'emploi et les cotisations sociales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Ils prennent une partie de la viande pour eux.

Pour leur consommation personnelle ?

Oui. Et pas seulement, ils en vendent un peu aussi.

14- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

s. o.

15- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Je ne sais pas pour le moment, je dirais aucune. Il y a plein de problèmes auxquels nous devons faire face en tant qu'agriculteur en Russie. Comment trouver des gens compétents par exemple. À l'université agraire

d'Orel, ils sont formés dans l'abstrait. Leurs enseignants n'ont pas mis les pieds dans une exploitation depuis trente ans. Où trouver le matériel, les techniques ? Nos tracteurs sont de très mauvaises qualités et les tracteurs d'Europe, eux, coûtent trop cher.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de mouton	5 %	Vente sur les marchés	En fonction des prix du marché
Viande de mouton	50 %	Accord passé avec ATTOL, un magasin du centre-ville d'Orel	C'est en fonction des prix du marché 500-600r/kg
Lapin	50 %	Accord avec ATTOL	(Idem, ne m'a pas donné le prix)

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande de mouton	50 %	Il vient	C'est eux qui décident	Non
Lapin	50 %	Il vient	C'est eux qui décident	Non

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ils viennent chercher.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, on s'entraide. Ils me vendent du foin, on se prête nos matériels.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermier.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Voir les réponses précédentes.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Revenez dans un an, tout aura changé.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Aucune.

7- Si l'occasion se présentait, partiriez-vous à la campagne ?

Non, je suis agriculteur, c'est ma vie !

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Voir réponses précédentes.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

Voir réponses précédentes.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faut qu'il nous aide à décrocher des contrats de livraisons. Dites-moi vraiment pourquoi nous n'arrivons pas à trouver de débouchés viables pour notre lait alors que nos orphelinats en manquent ? Il faut qu'on retrouve : les commandes de l'État, nos associations d'éleveurs comme au temps où ces derniers ne buvaient pas d'alcool et travaillaient correctement.

Annexe 35 : Orlovskaâ Niva, le 20 mai 2009, cas 31.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, comme agronome.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

25 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

s. o.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Les grandes exploitations, car elles sont les seules à pouvoir accéder à d'importants crédits.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense qu'il existe aujourd'hui une vraie possibilité d'acheter des terres en Russie.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Non.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est satisfaisante.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est satisfaisante.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

L'administration de la région.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Subventionner les producteurs pour les aider à fournir des aliments de qualité et en quantité suffisante dans toute la région.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le patron, le chef.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Agroholding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en

2006 ?

Non.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1994.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoe ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoe ?

Elle est issue du regroupement de plusieurs agrofirmes, elles-mêmes issues du regroupement de plusieurs kolkhozes et/ou sovkhoes.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Sa forme juridique n'a pas changé depuis sa création.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise d'État dont 99 % des actions appartiennent au département des affaires agricoles de l'administration régionale.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

99 % des actions sont sous le contrôle de l'administration régionale.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

2 700 personnes.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui. Certaines entreprises ont quitté le complexe et des personnes sont parties en retraite. Certaines entreprises sont passées sous le contrôle de holdings privés comme Nobel Agro ou Eksima Agro.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Non.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, du temps de travail, de la qualification du travailleur. À cela viennent s'ajouter des primes.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, des services sociaux et des paiements en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? 10 000 ha.

Dont surface agricole utile en ha ? 8 000 ha.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, dans le but d'optimiser l'activité de l'agroholding.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

En propriété collective en parts des citoyens et en propriété d'autres personnes civiles. Nous louons leur terre en contrepartie de paiement en nature.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ? Si oui, pourquoi ?

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

À d'autres entreprises privées (Eksima Agro, Nobel Agro). Nous avons ensuite récupéré une partie des terres et des entreprises que nous avions vendues.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 8 252 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ? 10 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? 1 800 têtes.

Dont vaches ? 1 100 têtes.

Cheptel porcin ? *s. o.*

Brebis et chèvres ? *s. o.*

Volaille ? 500 000 têtes.

Fourrage : quelle part est achetée ? 80 % (mais à une entreprise qui appartient au holding).

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Viande de volaille : 27 %

Farine : 30 %

Charcuterie, bière et pain : 14,2 % (charcuterie : 60 tonnes/mois)

Lait : 9,2 % (6 386 tonnes, soit 8 tonnes/vache)

Les 20 % restants correspondent à ce que l'on achète et que l'on revend sur les marchés (viande achetée aux fermiers en particulier).

Quelle est la valeur totale de la production ?

s. o.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ? Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ? Le lait.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ? Le lait.

Quelles productions sont les moins rentables ? La viande de volaille.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de la Possel'hozbank.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, d'environ 1 milliard de roubles. En fait, c'est le rôle essentiel de notre agroholding. Au niveau de la maison mère, nous prenons les crédits auprès des banques, des programmes nationaux, et cætera, puis nous transmettons l'argent de ces crédits aux entreprises de la structure, soit en échange monétaire, soit sous forme d'un contrat de crédits contre produits. L'objectif de la structure est de parvenir à contrôler les prix des matières premières nécessaires au fourrage. En contrôlant les exploitations agricoles, nous contrôlons les prix des céréales, du fourrage. Nous sommes des « price-maker ».

À quoi ont servi ces crédits ?

Le crédit a permis la construction d'un complexe d'élevage de vaches laitières de 1 200 têtes et de la deuxième usine d'élevage en batterie de volailles et la zone d'incubation des œufs de poules.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, des subventions et l'obtention du crédit.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

Entre 9 et 11 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par *leasing* via la banque Rossagrolizing

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

Oui, 100 % des céréales sont stockés dans la compagnie Livenskij kombinat hleboproduktov qui appartient à Orlovskaa Niva.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Via des contrats commerciaux.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Il existe différentes exploitations avec ces différentes caractéristiques.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, avec les impôts sociaux.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Charcuterie, lait, viande de volaille	50 %	Supermarché privé de la ville Ūnost [NB : Ce supermarché appartient au beau-fils de Stroev, l'ancien gouverneur de la région jusqu'en mars 2009]. Supermarchés sur Moscou.	En fonction des prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Charcuterie, lait, viande de volaille	50 %	Niva-supermarché, région d'Orel.	Nous déterminons les prix. Ils sont en général plus bas que nos concurrents, car nous contrôlons les exploitations agricoles, nous pouvons imposer des prix de matière première plus bas afin de vendre des produits à bas prix.

d- Vente des produits par commande de l'État

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ? Grâce à quel document les prix sont-ils définis ? Y a-t-il un contrat ?
Lait	10 %	Écoles, hôpitaux	Par accord entre la région et notre entreprise.

Sur la charcuterie nous sommes en concurrence avec les complexes porcins de Belgorod que nous ne

pouvons pas rattraper. Nous poursuivons cette activité car c'est un produit très consommé, mais nous ne sommes pas rentables sur cette activité.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Ça dépend. En général nous acheminons les produits jusqu'à l'usine de transformation que nous possédons ou bien jusqu'à notre supermarché.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Nous sommes cette entreprise, mais nous avons bien des relations commerciales avec d'autres entreprises privées de la région.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Oui, à travers des programmes régionaux mis en place pour encourager les citoyens à produire et à vendre leurs légumes, leur viande. Ce programme s'appelle « Racines slaves ». Je pense que vous avez déjà entendu parler de ce programme. Il est moins actif aujourd'hui, mais il existe encore.

Annexe 36 : Niv. Vladimir N., Lopin, Livenskij Rajon, 26 mai 2009, cas 32.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Supérieure, historien.

Année de création de l'exploitation ?

1998.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ?

Quatre adultes.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, une personne huit mois par an.

Forme juridique de la propriété ?

Lopin (LPH).

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ?

Non.

Surface des terres ?

56 sotok (0,56 ha)

Surface agricole utile ?

56 sotok (0,56 ha)

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

s. o.

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, avicole de toute sorte. Nous faisons de la sélection d'oiseaux pour la reproduction et non pour la viande.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je ne sais pas exactement, je ne peux pas trop vous dire. Nous vendons pour les incubateurs, tel Orlovskaa Niva, et pour les gens qui se passionnent pour ses animaux.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

s. o.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

Augmenté, nous avons investi dans un complexe d'élevage il y a trois ans.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Nous achetons la quasi-totalité de la nourriture. Les légumes, les céréales et les aliments combinés. Nous achetons 60 tonnes de céréales par an et 80 tonnes d'aliments combinés par an.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Voir réponse précédente.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Non, je suis historien et ma femme est mère au foyer. Mais c'est surtout elle qui gère l'entreprise.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Non, elle n'est pas rentable, c'est surtout plus par plaisir que par un intérêt financier que nous faisons cela [NB : Je doute de cette réponse, l'activité se développe depuis trois ans, ils ont une très belle maison, deux voitures].

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non, nous avons tout reconstruit avec l'argent de la retraite. Évidemment que nous avons demandé des subventions et des crédits, mais nous n'avons rien reçu pour un tel projet. Trop risqué d'après les banques.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Tous les deux ma femme et moi.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Non, nous n'en n'avons pas.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

Non, nous ne sommes pas d'anciens kolkhoziens.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Oui, avec des fermiers pour acheter leurs céréales. Nous passons des contrats commerciaux avec eux.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Non, pour notre activité la coopérative ne présente pas d'intérêt. La coopérative est plus utile pour ceux qui veulent vendre de la viande, ce qui ne nous intéresse pas. Nous sommes sur un produit à forte valeur ajoutée, le bouche-à-oreille est bien plus efficace pour ce genre d'activité.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

D

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Nous stockons les céréales et toute la nourriture ici, à côté des animaux dans ces bidons.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

Nous vendons 80 % de notre production et nous en mangeons 20 %.

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Notre famille et nos parents respectifs. Ils nous aident dans l'entreprise et nous les dédommageons avec des animaux.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

En fonction des obligations légales, avec un contrat de travail.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, paiement en nature.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

Les grandes exploitations, car elles sont plus rentables. Je pense que sur le long terme les petites exploitations sont appelées à disparaître.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Toute sorte de volaille	100 %	Partout en Russie. Nous nous rendons dans des expositions pour nous faire connaître. Nous avons un catalogue que nous diffusons à travers la Russie.	En fonction de la nature de l'animal et des prix pratiqués par nos concurrents.

Pouvez-vous me donner un prix moyen pour vos volailles ?

Un faisan vaut environ 5 000 roubles.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

En général, ce sont les entreprises et les particuliers qui viennent chercher les animaux.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Oui, des entreprises comme Orlovskâ Niva qui font de l'élevage en batterie. Nous les aidons dans la sélection. Ils viennent acheter nos volailles.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquels et de quel genre ?

Oui, avec des fermiers et des lopins pour acheter les céréales et les aliments combinés.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Entrepreneur individuel.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Lopin.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

La situation est plutôt confortable dans la région actuellement.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Plutôt moyenne, mais nous ne cherchons pas trop à déterminer quel animal va le mieux se vendre. Nous sommes avant tout des collectionneurs, notre objectif est d'avoir le maximum d'oiseaux de toute race.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

Ils aident tous, mais ce sont seulement des mots. Concrètement, personne n'aide !

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

s. o. [NB : Ils habitent déjà en ville].

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Toutes les formes d'exploitation ont un avenir. Les lopins ont toujours existé. Ils existent parce que c'est une tradition en Russie. Ils se transforment, évoluent, deviennent parfois plus professionnels ou au contraire plus un lieu de repos, mais ça ne veut pas dire qu'ils disparaissent.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

s. o.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Il faudrait diminuer les impôts, donner davantage de crédits. Nous manquons de programmes d'aide pour les activités agricoles un peu plus originales comme la nôtre. Nous ne rentrons jamais dans aucun des programmes, car nous ne correspondons pas à leur critère.

Annexe 37 : Usine d'Etat Plemennoj, 26 mai 2009, cas 33.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur, spécialisé en économie agricole.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

2000.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

L'avantage d'une exploitation comme la nôtre est de pouvoir emprunter plus facilement de l'argent auprès des banques. Actuellement, je pense que la grande exploitation est donc clairement avantagée, surtout si elle est bien dirigée.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Voir réponse précédente.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense qu'il y a encore beaucoup de choses à faire. La situation actuelle avantage les propriétaires de coupon qui peuvent collectivement louer leur terre. Mais un autre phénomène commence à apparaître : celui qui consiste à racheter la terre à ces propriétaires. La région d'Orel est pour le moment épargnée, car il y a eu une vraie politique de protection du droit de ces petits propriétaires. Tout pourrait vite basculer et les gens se faire spolier. Je pense qu'ils ne resteraient pas les bras croisés, mais nous savons aussi qu'en Russie c'est encore la loi du plus fort qui commande surtout lorsqu'il existe un soutien indirect des autorités locales.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Bien sûr qu'il faut des restrictions, surtout dans un pays où l'on peut un peu près tout faire tant qu'on a de l'argent.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je crois que les choses commencent à s'améliorer ; pas conjoncturellement, mais structurellement. De vrais investisseurs commencent à faire leur apparition ; c'est une vraie nouveauté depuis environ 2007. Et la crise va être un moyen de distinguer ces vrais investisseurs de ceux qui viennent pour spolier le peu qu'il reste aux exploitations agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous nous portons assez bien. Le prix du lait n'est pas réglementé, c'est un vrai problème pour nous. Mais je pense que d'ici peu de temps les usines de transformation vont trouver un intérêt à acheter leur lait en Russie plutôt que de le faire venir de l'étranger. D'autant plus si, comme pour nous, la qualité du lait et sa conservation deviennent une véritable préoccupation pour les éleveurs.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

s. o.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Soutenir et garantir les prix des matières premières agricoles, nous manquons de stabilité. Dans ces conditions, il est impossible d'investir à long terme. Il faut également poursuivre la politique d'aide à l'emprunt développée jusqu'ici.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

s. o.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Manager. Notre entreprise reste une entreprise d'État même si ce statut ne présente plus aucun avantage.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Holding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2007.

Forme juridique de l'exploitation ?

OAO, avec 100 % des actions qui appartiennent à l'État.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Jusqu'en 1990 il s'agissait d'un sovkhoze.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Une fois en 2007.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise d'État.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Collectivement, je prends toujours les avis des responsables des différentes brigades dans l'exploitation.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Oui, le contrôle est individuel. Les actions sont détenues à 100 % par l'État.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

200 personnes travaillent ici.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui, en 1990 il y avait environ 400 personnes. Les départs à la retraite n'ont pas été remplacés.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Oui, mais cela se fera au fur et à mesure des départs en retraite. Nous ne souhaitons pas obliger les gens à partir. Certains travaillent ici depuis plus de vingt ans et doivent tout à cette entreprise : leur maison...

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, ils représentent 10 à 12 % des employés. Nous les employons pendant les périodes de moisson.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales et en fonction de la qualité de leur travail.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Oui, le paiement en nature.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ?

7 300 ha.

Dont surface agricole utile en ha ?

5 800 ha.

**Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?
Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?**

Elle a diminué, car nous nous consacrons plus à l'élevage qu'à la culture désormais.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Il s'agit de la propriété de l'exploitation elle-même à partir d'un transfert des terres d'État.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

La terre est passée dans le fonds foncier régional.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

Elle est louée à des agriculteurs maintenant.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

Non.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricoleensemencée en ha ?

Environ 5 000 ha.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

Très peu, nous produisons tout nous-mêmes.

6. Élevage

Cheptel bovin ? 1 700 têtes. Dont vaches ? 700 têtes. Cheptel porcin ? 3 300 têtes. Brebis et chèvres ? Aucune. Volaille ? Aucune.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Autour de 8 %.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Nous produisons de la viande de bœuf, du lait, des céréales et de la viande de porc.

Quelle est la valeur totale de la production ?

Je ne veux pas vous le dire.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

L'activité la plus rentable est la vente de lait et de céréales.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

Les céréales et le lait.

Quelles productions sont les moins rentables ?

La viande de bœuf avant tout et de porc ensuite.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, auprès de la Rossel'hozbank. Pour le matériel de traite que vous voyez ici.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui. Le crédit dont je vous parle entrain dans ce projet.

À quoi ont servi ces crédits ?

Voir réponse précédente.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Non.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

6 à 8 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Avec des crédits et des échanges matériel/production. Nous ne fonctionnons plus comme cela désormais, mais il y a 10 ans c'était très répandu.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, ils nous appartiennent.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non, nous louons un emplacement dans le silo départemental.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Non.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

s. o.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, avec les impôts que nous payons.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	20 à 30 %	Nous-mêmes, nous cherchons des vendeurs.	En fonction du marché.

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Viande	70 %	Ils viennent de plusieurs endroits de la région et d'ailleurs.	Ils décident.	
Céréales	70 %	Ils viennent de plusieurs endroits de la région et d'ailleurs.	Ils décident.	

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Lait	100 %	« Usine de lait d'Orel »	Par contrat. Ils choisissent les prix pour l'année.

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui viennent chercher la marchandise.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Oui, avec l'usine de lait d'Orel.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

Non.

Annexe 38 : Entretien avec Tatiana Iva., fermière dans le rajon de Livny, Rossinka, cas 34.

Enquête destinée aux lopins et fermiers

Formation : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieure ?

Secondaire avec une spécialisation de machiniste en usine. J'ai travaillé dans une usine.

Année de création de l'exploitation ? 1991.

Nombre de membres dans la famille qui vivent sur l'exploitation ? Parmi eux, combien y a-t-il d'enfants ? Dix personnes dans le foyer, dont cinq enfants. Tous ceux qui sont en âge de travailler travaillent dans l'exploitation (vétérinaire, tractoriste...). Olga a fini ses études à l'université agraire d'Orel. Grégorie est vétérinaire et enfin Youlia a fini ses études de juriste à Kursk.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ? Non.

Forme juridique de la propriété ? IP-KFH.

L'exploitation a-t-elle été créée sur la base d'une ancienne exploitation ? Non.

Surface des terres ? 160 ha.

Surface agricole utile ? 160 ha.

Partie I : Production

1- Que produisez-vous ?

Du lait et des céréales (uniquement utilisés pour le fourrage).

2- Faites-vous de l'élevage ?

Oui, j'ai 70 vaches et 70 moutons.

3- Valeur de la production (et en quantité) ?

Je produis 145 tonnes de lait par an et de la viande surtout pour notre propre consommation.

4- Nombre de têtes de bétail, dont vaches, porcs, brebis et chèvres, volaille ?

Voir réponse à la question 2.

5- Avez-vous augmenté ou bien diminué le nombre de têtes entre 1990 et 2008 ? Pourquoi ?

J'ai augmenté de 30 têtes de bétail mon cheptel bovin. J'ai des projets pour acheter d'autres bovins, mais je ne sais pas encore combien.

Cela va dépendre des crédits ?

Non, je n'attends rien de l'État ou des banques, ça dépendra juste des opportunités qui me seront offertes autour de moi dans les prochains mois.

6- Le fourrage est-il issu de votre production ou l'achetez-vous ?

Je produis tout ce dont j'ai besoin pour nourrir le bétail.

7- Les semences sont-elles issues de votre production ou les achetez-vous ?

Je les achète aux voisins, aux lopins.

8- L'activité agricole est-elle votre activité principale ? Si non, quelle est votre activité principale ?

Oui, c'est mon activité principale.

9- Votre production est-elle rentable ? Si non, quelle activité vous rapporte le plus grand revenu ? Laquelle est la plus rentable ?

Jusqu'ici ça a été rentable, mais cette année est très difficile, car le prix du lait a fortement diminué. Donc, on vivote pour le moment.

10- Avez-vous pris des crédits (auprès d'une banque, d'une entreprise individuelle ou autre) ? Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel 2006-2008 ? Si oui, comment ces crédits ont-ils été utilisés ?

Non, le seul crédit que j'ai actuellement est celui de la maison. Pour sa construction j'ai bénéficié du programme « Racines slaves ». La Région m'a aidé à hauteur de 500 000 roubles.

11- Comment sont prises les décisions dans votre exploitation (seul, collectivement) ?

Je prends des conseils auprès de tout le monde dans la famille, les amis, mais je décide seule.

12- Avez-vous reçu l'aide de l'État, du département ou d'une autre collectivité (ou organisation) ? Si oui, de quel genre était cette aide ?

Non, pas la moindre aide de l'État. Personne ne nous aide. Nous nous aidons entre nous dans le village, on échange nos produits : des pommes de terre, *et cætera*... mais c'est tout.

Partie II : Relation sociale

1- Avez-vous augmenté la surface agricole de votre exploitation, des terres cultivées ou des pâturages depuis sa création ? Si oui, comment ?

Oui, je disposais de 6,5 ha en propriété. J'ai loué une soixantaine d'hectares au fonds foncier du département. Le contrat est en rouble.

[Seulement pour les lopins] - Avez-vous des participations dans d'autres exploitations agricoles ? Recevez-vous en contrepartie des moyens sociaux (construction d'hôpitaux, écoles, etc.) ? Ces aides sociales ont-elles évolué depuis ces quinze dernières années ?

s. o.

2- Travaillez-vous avec d'autres exploitations agricoles (avec des fermiers ou des lopins) ? Si oui, indiquez le nom, le siège, le régime de propriété et de quelle coopération il s'agit.

Non. Le lait, nous le vendons à des entreprises, mais c'est tout.

3- Travaillez-vous avec des entreprises industrielles, des coopératives de consommation ou des coopératives de crédit ?

Il n'y a rien de tout cela ici, je suis la seule active du village, tous les autres sont retraités.

4- Décrivez-moi votre relation avec ces coopératives.

s. o.

5- Qui est propriétaire des parts foncières de votre exploitation ?

s. o.

6- A-t-on suspendu certains services d'aides sociales ? Si oui, pour quelles raisons ? De quelles aides s'agit-il ?

s. o.

7- Le grenier, où vous stockez vos céréales, les techniques, etc., vous appartient-il ?

Oui, tout m'appartient, c'est beaucoup plus simple ainsi, je ne prends pas le risque d'être dépendante de qui que ce soit.

8- Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Oui, aux retraités.

9- Avez-vous cessé de fournir des services sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quel(s) service(s) ?

s. o.

10- Toute votre production est vendue ou une partie est gardée pour votre famille ? Si oui, quelle quantité ?

C'est négligeable car en dehors du petit dernier - mon petit fils - personne ne boit de lait chez nous. Je

pourrais donc dire à peine 0,001 % !

11- Votre famille comprend vous-même et vos parents éloignés ? Y compris ceux vivant dans des villes ? Si oui, de quelles villes s'agit-il ? Quelle part de votre autoconsommation va dans la famille qui habite en ville ?

Il ne s'agit que des 10 personnes qui vivent ici.

12- Comment établissez-vous le montant de votre revenu et de celui de vos ouvriers ?

J'ai un employé que je paye en fonction des obligations légales.

13- Avez-vous d'autres formes de stimulation pour le travail des ouvriers ? (Avantages, subventions, aides sociales, paiement en nature, etc.)

Oui, le lait, il en prend pour lui.

14- Quelles exploitations ont selon vous la plus grande perspective d'avenir ?

C'est difficile de répondre à cette question. Je pense qu'aujourd'hui c'est plus difficile pour nous que pour les grandes exploitations. Nous n'avons pas d'associations. On parle beaucoup de ces associations, mais une fois qu'on a fini d'en parler il ne se passe pas grand-chose.

Partie III : Relations commerciales

1- Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à la rencontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Lait	100 %	Ils passent deux fois par jour. C'est beaucoup plus simple comme cela.	C'est eux qui décident des tarifs.	Non.

Ils prennent notre lait, le stockent et le vendent aux usines de transformation.

Vous n'avez pas de contrat avec des usines ? Pourquoi ?

Non, nous produisons peu. Pour ce type de quantité, personne ne veut se déplacer. C'est bien le problème que nous avons. Les usines ne sont pas intéressées à se déplacer pour si peu. En revanche, ces intermédiaires nous rendent un grand service. Ils viennent avec leur camion, prennent la marchandise deux fois par jour. C'est très pratique. Oui, c'est moins cher et nous perdons de l'argent avec cela, mais c'est très pratique.

Et qui sont ces intermédiaires ?

Celui qui vient chercher le lait est du coin, il a monté sa propre affaire, a acheté du matériel pour transporter et stocker le lait et maintenant il sert d'intermédiaire.

2- Comment organisez-vous le transport des marchandises vendues ? Possédez-vous un véhicule ?

Ce sont les acheteurs qui s'occupent du transport.

3- Avez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises agricoles régionales ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

4- Avez-vous des relations commerciales avec des lopins ou d'autres fermes ? Si oui, lesquelles et de quel genre ?

Non.

Partie IV : Autre

1- Comment vous désignez-vous ? (Fermier, paysan, chef d'entreprise individuelle ?)

Fermière.

2- Comment appelez-vous votre exploitation ? (Lopin, ferme, datcha ou autre ?)

Ferme.

3- Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

4- Comment voyez-vous la situation économique agricole de votre région aujourd'hui ?

Elle est très mauvaise.

5- Comment voyez-vous la situation économique de votre exploitation actuellement ?

Ce n'est pas trop mauvais à l'exception de cette année. On ne va pas vivre comme des milliardaires, mais la situation n'est pas trop mauvaise non plus. La question est de savoir ce qu'il en sera l'année prochaine. Et cela, personne ne le sait.

6- Selon vous, quelle force politique défend le mieux les intérêts des agriculteurs ?

s. o.

7- Si l'occasion se présentait, iriez-vous vous installer en ville ?

Non, je n'aime pas la ville. Nous avons vécu à la ville et j'en suis partie parce que c'est la campagne que j'aime.

8- Pensez-vous qu'il y ait un avenir en Russie pour les lopins ? Les fermes ?

Bien sûr, la question est de savoir si nous aurons une aide du gouvernement qui fait tout à l'envers. En 2007, nous avons reçu une aide de l'État de 3r/litre (et le prix était bon autour de 15 r/litre). En 2008, nous avons reçu une aide de 40 kopecks/litre de lait. Et en 2009, rien du tout alors que nous sommes en pleine crise. Il n'y a rien de logique dans tout cela.

9- Quelle est votre position en ce qui concerne la possibilité d'acheter et de vendre des terres agricoles en Russie ?

C'est une question très difficile. Je pense qu'il faut permettre aux gens qui souhaitent véritablement accéder à

la terre pour l'exploiter de pouvoir acheter cette terre. Cependant, aujourd'hui je ne peux pas me permettre d'acheter une telle terre, car les prix sont bien trop élevés pour mes finances. Alors, je loue parce que tout simplement c'est impossible d'acheter.

10- Que doit faire l'État, selon vous, pour améliorer la situation de l'agriculture et des exploitations agricoles ?

Aider à obtenir des crédits et subventionner l'agriculture, puisqu'aujourd'hui je ne peux pas prendre de crédit parce que je n'ai pas de garanties. La terre, elle a été totalement légalisée, j'ai désormais un contrat de location de 49 ans. Cependant, la banque ne peut pas prendre cette terre en garantie puisque je n'en suis pas la propriétaire. La technique dont je dispose a plus de 20 ans. Encore une fois, ça ne peut pas non plus servir de garantie.

Et donc, si vous aviez accès à tous ces crédits vous transformeriez vous-mêmes votre lait ?

Bien sûr, mais c'est impossible. Le débat actuel sur les problèmes sanitaires est un faux débat. La réalité c'est que l'on souhaite mettre tout en œuvre pour empêcher le petit producteur que je suis de se lancer dans une activité plus complexe que celle que nous avons actuellement pour permettre aux usines de transformation de rester les maîtres de la situation.

J'ai rencontré il y a quelques jours un fermier qui a résolu ce problème en passant un accord avec un gros investisseur. Ce genre d'option ne s'est jamais présenté à vous ?

Je vois de quoi vous voulez parler : ces gros investisseurs qui passent, qui vous proposent de l'argent et le rachat de la terre et qui disent : « Tu travailles pour nous pendant 10 ans et dans 10 ans tout est à toi. » Évidemment que si l'occasion s'était présentée j'aurais sans doute accepté. Cependant, je n'ai jamais eu de telles propositions. Tout ce que je peux faire pour le moment c'est de louer la terre et c'est ce que je fais. Mais évidemment que je le ferais si c'était possible, si cela me garantissait l'augmentation de l'activité de l'exploitation. Bien sûr que je le ferais.

Annexe 39 : Directeur de l'Agrofirme Orlovskij prastore, Orlovskij Rajon, cas 35.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

J'ai une formation supérieure. J'ai terminé l'institut d'économie agricole de Volgograd avec une spécialité d'ingénieur mécanique. J'ai également soutenu une thèse en management et économie agricoles.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

De cette exploitation ? J'en suis le dirigeant depuis 10 ans. Mais j'ai travaillé toute ma vie dans l'agriculture.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Pour moi, entre 3 500 à 5 000 hectares.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les

grandes) ?

Les plus grandes sans aucun doute parce qu'elles disposent de la technique à laquelle il est très difficile d'accéder quand on est une petite exploitation.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Plutôt positif, parce que les gens doivent savoir qu'ils sont les propriétaires de la terre pour la gérer en y mettant tout leur cœur. Et je pense que le système de location fonctionne plutôt bien aujourd'hui du fait de cette logique.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, il faut faire respecter la loi, que la terre ne soit accessible qu'aux exploitations agricoles.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

La situation est difficile parce que les prix des produits agricoles sont très bas tandis que les intrants et le matériel sont coûteux. Il y a une grande disparité dans les prix.

Il n'y a pas de politique de régulation des prix ?

Non, il n'y en a pas. Il faudrait une régulation par l'État. Il faudrait qu'il soit plus présent dans la régulation des branches.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

La situation est difficile, particulièrement cette année en raison des problèmes de prix dont je viens de vous parler.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

C'est une question difficile, ils s'en occupent tous, mais ils s'en occupent tous mal. Mais sans aucun doute, c'est Edinaâ Rocciaâ.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Définir clairement les contours des produits qu'ils souhaitent subventionner. On ne sait jamais d'avance ce qu'ils décident d'aider. Et pour moi, c'est un paramètre important dans mon choix de production.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le maître, parce que c'est moi qui dispose du contrôle des actions de l'entreprise.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Ils parlent de l'agrofirme.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

2004.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoe ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoe ?

Non, l'organisation est nouvelle.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Elle n'a pas changé.

[NB : Il indique plus loin dans l'entretien que cette exploitation était intégrée à Agrokombinat]

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Je suis le seul à posséder les actions. Avant, nous étions trois.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Je prends les décisions seul, mais je prends conseil auprès de spécialistes.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Individuel, je suis le seul propriétaire.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Cinquante.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Oui. Avant ils étaient cent trente, mais j'ai abandonné la partie élevage quand l'entreprise a quitté Agrokombinat.

Pourquoi avez-vous pris cette décision ?

À ce moment-là l'activité n'était plus rentable.

Et l'exploitation en question a fermé ?

Non, Agrokombinat l'a conservée et je crois que maintenant quelqu'un l'a reprise.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, ce n'est pas prévu.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, ils représentent environ 15 % de l'effectif pendant les périodes de moisson.

Comment déterminez-vous les salaires de vos travailleurs ?

À partir du salaire légal, plus des primes au mérite.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Je leur donne accès à des produits en nature en fonction du travail de la brigade.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

4 200, dont 3 000 en surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui, avant elle était de 6000 quand nous faisons de l'élevage.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Je loue la terre à des *pajšiki*; les parcelles sont de 4 à 7 ha/*pajšiki* et 40 % sont loués à la municipalité.

**Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?
Si oui, pourquoi ?**

Non, elle a diminué.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

C'est une autre exploitation qui l'utilise.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ?

s. o.

Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ?

3 000 hectares, des céréales.

Semences: quelle est la part des semences achetées ?

25 %

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres? Volaille ?

s. o.

Fourrage : quelle part est achetée ?

s. o.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Des céréales.

Quelle est la valeur totale de la production ?

24 quintaux/hectare [Donc, d'après mes calculs = 72 000 quintaux environ, soit 7 200 tonnes].

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Non

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

Céréales.

Quelle production apporte le plus grand revenu ?

s. o.

Quelles productions sont les moins rentables ?

s. o.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Non, ce n'est pas possible de prendre des crédits auprès d'une banque.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Non.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 - 2008 ?

Oui.

À quoi ont servi ces crédits ?

À acheter un complexe.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la Région ou de toutes autres organisations ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui.

Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Des aides de l'État.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Non.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

10 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui, cinq Kasimot', six Tectu 500, six PTZ.

Si oui, par quel moyen ?

Ces tracteurs appartenait à Agrokombinat, nous les avons récupérés quand j'ai racheté l'entreprise.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Oui, le grenier nous appartient.

Possédez-vous un silo à grain ?

Non, nous passons un contrat de location.

Avec qui, c'est un silo public, privé ?

Nous passons un contrat avec la holding Agro-Fect

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, avec des agrofirms et des fermiers. On se rend des services, on se fournit de la semence, on se prête nos tracteurs. On se dépanne en cas de besoin.

Et qui sont-ils ?

Je ne veux pas vous donner cette information.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

s. o.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, bien sûr, on rend quelques services. Nous avons réparé l'école récemment et quand nous avions encore l'exploitation d'élevage nous fournissions du lait et de la viande à l'école.

Mais pourquoi faites-vous cela ?

Comment cela pourquoi ? Votre question est étrange, ce sont nos enfants qui étudient dedans, voilà tout.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non, seulement aux propriétaires à qui je loue les terres. C'est dans le contrat !

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

b- Vente via un intermédiaire

Produit	Part de la production pour ce produit	Vous allez à l'encontre de cet intermédiaire ou c'est lui qui vient dans votre exploitation ?	Comment sont fixés les prix ? Passez-vous des contrats avec lui ?	Y a-t-il un coût pour le service ? Combien en % de la vente ?
Céréales	70 %	Ils viennent d'un peu partout, d'autres régions, d'autres pays, du Caucase...	Nous les fixons en fonction du marché.	

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Céréales	30 %	Agroholding, à la Pticafabrika de Orlovskaâ Niva	Légèrement inférieur au marché, mais je suis un ancien d'Agrokombinat, je ne peux pas faire autrement.

Comment organiserez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Tout est transféré dans le silo et ensuite les clients viennent chercher les céréales là-bas.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Eh bien, avec Orlovskaâ Niva ! Avant, bien sûr, avec Agrokombinat.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquels ?

On se vend nos semences entre nous et on se rend des services.

En aparté

Comme vous l'aurez compris ma situation n'est pas idéale, c'est pourquoi j'ai en projet de construire une usine d'élevage laitier, l'autre étant déjà entre les mains d'un autre exploitant. À l'époque, ça ne valait plus le coup de faire du lait, mais je pense qu'aujourd'hui c'est l'avenir. D'une part, il y a une forte concurrence sur les céréales, d'autre part on manque de lait en Russie et si je peux bénéficier du programme fédéral en la matière, eh bien, je me lancerai ! Nous attendons la réponse. Le problème est quand même que le prix du lait est très bas. Mais j'ai vu que chez vous la question se posait aussi, ils ont montré à la télévision le lait déversé dans la rue. Chez nous c'est pareil, il n'y a aucune régulation. Vous savez le lait se vend aux exploitations à 5 r/litre, et il est vendu 23 roubles dans les supermarchés d'Orel [NB : Autour de 35 roubles à Moscou]. Qui se fait une telle marge ? Les usines de transformations, sans aucun doute ! Les distributeurs aussi se prennent une marge. Mais je vais vous dire, aujourd'hui ce sont les usines qui sont gagnantes. Tant qu'il n'y aura pas cette régulation, il y aura un problème avec la production de lait en Russie.

Annexe 40 : Miratorg, Moscou, cas 36.

Questionnaire destiné aux directeurs d'organisations agricoles

1. À propos de vous et de votre point de vue d'expert

Niveau d'étude : secondaire, secondaire avec spécialisation, supérieur ? Avez-vous une formation agricole ?

Supérieur en économie.

Depuis combien de temps êtes-vous responsable d'une exploitation agricole ?

Depuis 10 ans.

Quelle doit être la taille optimale d'une exploitation selon vous ? En termes de surface totale ? En termes de surface agricole utile ?

Cela dépend de l'activité agricole à laquelle on destine l'entreprise. Quand nous sommes – comme notre entreprise – dans l'élevage porcin, cela demande une surface agricole importante pour les étables et la culture fourragère. Je dirais donc que dans ces conditions 100 000 hectares sont un bon chiffre.

Quelles formes d'exploitation ont la plus grande perspective d'avenir selon vous (les petites ou les grandes) ?

Sans aucun doute la grande exploitation. Nous sommes les seules à pouvoir investir des sommes considérables pour moderniser l'agriculture de notre pays. L'État doit donc nous aider en priorité.

Votre point de vue sur les possibilités d'acheter ou de vendre de la terre en Russie ? Positif ou négatif ?

Je pense que c'est une très bonne chose, bien qu'il soit difficile aujourd'hui d'acheter des terres. La plupart des terres que nous exploitons sont en location.

Faut-il des restrictions sur l'achat et la vente de terres agricoles ?

Oui, il faut que la terre soit effectivement employée à ces fins.

Comment estimez-vous la situation économique du secteur agricole dans votre région actuellement ?

Je ne peux pas parler pour la région, car, comme vous l'avez compris, nous sommes implantés dans les régions de Saint-Petersbourg, Kaliningrad, Moscou, Belgorod, Rostov-sur-le-Don, Krasnodar, Cheliabinsk, Ekaterinbourg. Je peux vous dire que les situations sont très différentes d'une région à l'autre, les problèmes à gérer sont très différents. Toutefois, il ne fait aucun doute que, dans l'ensemble, la Russie agricole se porte beaucoup mieux aujourd'hui qu'il y a encore cinq ans. Les investissements commencent à arriver, les investisseurs fiables aussi. La crise ne nous aide pas, car le gouvernement ferme les robinets et le manque d'informations dans notre pays génère des difficultés pour avoir une visibilité sur la situation à venir.

Comment estimez-vous la situation économique de votre exploitation ?

Nous nous développons, notre activité fonctionne très bien, car nous contrôlons toute la chaîne. C'est un facteur très important dans un pays plein d'incertitude. Nous ne risquons pas de faire face à des risques d'approvisionnements. Le seul facteur que nous ne contrôlons pas c'est le prix de la viande et de quelques intrants comme le pétrole. Sur tout le reste, nous avons un contrôle.

Quel parti politique défend le mieux les intérêts des exploitants agricoles aujourd'hui ?

Russie Unie.

Selon vous, que doit faire l'État pour aider les exploitations agricoles en Russie ?

Augmenter le niveau des subventions à l'agriculture.

Y a-t-il dans votre région une entreprise dont l'activité va à l'encontre de l'activité de votre propre exploitation ?

Non.

Quel terme, selon vous, caractérise le mieux votre position dans l'organisation ? Vous vous nommez « le maître de l'organisation », « le *manager* », « le chef », autre ?

Le directeur.

Comment les travailleurs de votre exploitation, les gens du village, appellent-ils votre exploitation ? (L'objectif de cette question est de comprendre comment les gens appellent maintenant les « kolkhozes » et les « sovkhozes »)

Le holding.

Avez-vous reçu la visite d'une personne chargée du recensement national des exploitations agricoles en 2006 ?

Oui.

2. Caractéristiques générales de l'exploitation

Année d'enregistrement de l'exploitation dans sa forme juridique actuelle ?

1995.

Forme juridique de l'exploitation ?

OOO Miratorg Invest.

L'organisation est-elle nouvelle ou est-elle issue d'un ancien kolkhoze ou sovkhoze ? Si c'est le cas, en quelle année a été formé le kolkhoze ou le sovkhoze ?

Nous avons racheté plusieurs kolkhozes et sovkhozes.

Combien de fois l'organisation a-t-elle changé de forme juridique depuis 1990 ?

Nous avons la même forme juridique depuis 1995.

Nature de la propriété de l'exploitation (entreprise d'État, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de dix personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part d'un maximum de cinquante personnes, entreprise privée avec un nombre de participants en part supérieur à cinquante personnes) ?

Entreprise privée avec un nombre de participants en part inférieur à cinquante personnes.

Comment sont prises les décisions dans votre entreprise (seul, collectivement) ?

Nous prenons les décisions au sein du comité d'administration du holding.

Si l'entreprise est en actionnariat, le contrôle des actions est individuel ou appartient-il à plusieurs groupes ?

Il appartient à plusieurs groupes avec un actionnaire majoritaire russe dont je ne peux pas vous dévoiler le

nom.

3. Ressources humaines

Nombre de travailleurs dans l'exploitation ?

Si nous comptons toutes nos filiales, nous avons 6 103 salariés. Cela représente : 600 personnes dans le secteur céréalier, 110 pour le traitement des céréales, 1 450 personnes dans l'élevage porcin, 1 225 personnes pour la découpe et 600 pour la transformation, 690 personnes dans le transport et l'approvisionnement, 278 personnes dans la distribution.

Ce nombre a-t-il diminué depuis 1990 ?

Il a augmenté, notre holding est en expansion depuis 15 ans.

Avez-vous l'intention de réduire ce nombre ?

Non, nous avons au contraire l'intention de l'augmenter.

Utilisez-vous des saisonniers ? Si oui, combien de personnes ? Combien de temps par an ?

Oui, dans nos filiales spécialisées dans la culture céréalière et fourragère.

Comment déterminez-vous le salaire de vos travailleurs ?

En fonction des obligations légales, de la qualité de leur travail et de leur niveau de qualification.

Utilisez-vous d'autres moyens pour stimuler le niveau de la productivité de vos travailleurs (services sociaux, dotation, paiement en nature, autre) ?

Bien sûr, ils disposent de couvertures sociales de très bonne qualité. Non, nous ne leur remettons aucun produit.

4. Ressources foncières

Total de la surface agricole en ha ? Dont surface agricole utile en ha ?

100 000 hectares, dont 82 000 hectares de surface agricole utile.

Cette surface agricole a-t-elle été modifiée depuis l'année de création de l'exploitation ?

Oui.

Avez-vous augmenté cette surface ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Elle a augmenté. Nous avons commencé avec une surface de 20 000 hectares, dont 14 000 de surface agricole utile.

En quelle propriété est la surface agricole utilisée par l'exploitation : des organisations, une propriété collective en parts des citoyens, une propriété individuelle de citoyens, une propriété d'autres personnes civiles, l'État ? Comment fonctionne le contrat ?

Nous possédons environ 10 000 hectares, 40 000 hectares sont en propriété des administrations des *rajon* sur lesquels nous sommes implantés. Enfin, 50 000 hectares sont en propriété collective des citoyens. Nous leur remettons pour cela un loyer, car nous avons des baux en conformité avec chacun des groupes de

propriétaires en part.

Avez-vous augmenté la surface agricole utile de votre exploitation depuis sa création ?

Si oui, pourquoi ?

Oui. Nous avons augmenté le nombre de bêtes, il nous fallait donc plus de fourrage et de céréales.

Si au contraire elle a diminué, comment est utilisée la terre qui n'est plus exploitée par votre entreprise ? Peut-être n'est-elle plus utilisée ?

s. o.

À qui ces terres appartiennent-elles maintenant ? Peuvent-elles vous revenir à nouveau ?

s. o.

Y a-t-il des besoins en ressources foncières supplémentaires ?

s. o.

Qu'est-ce qui empêche leur utilisation ?

s. o.

5. Production végétale

Surface agricole ensemencée en ha ? 82 146 hectares.

Semences : quelle est la part des semences achetées ?

0 %. Nous réutilisons nos propres semences.

6. Élevage

Cheptel bovin ? Dont vaches ? Cheptel porcin ? Brebis et chèvres ? Volaille ?

3 millions de porcs et 200 000 bovins.

Fourrage : quelle part est achetée ?

Aucune, nous produisons tout ce qui nous est nécessaire.

7. Spécialisation de la production et rentabilité de l'activité

Quelle production réalisez-vous ? (Indiquez, s'il vous plaît, dans l'ordre décroissant, la part de chacune des marchandises dans votre production, en valeur et volume.)

Céréales, viande de bœuf, viande de porc.

Quelle est la valeur totale de la production ?

348 000 tonnes de céréales par an et 240 000 tonnes de céréales sont traitées pour l'élevage. 165 000 tonnes de viande de porc, dont 53 000 tonnes de produits transformés. 47 000 tonnes de viande de bœuf.

La production agricole est-elle l'activité principale de votre exploitation ?

Oui.

Si non, indiquez quelle est l'activité principale de votre exploitation.

s. o.

Votre production est-elle économiquement rentable, globalement parlant ?

Oui, elle est parfaitement rentable.

Si non, quelle activité est la plus rentable ?

s. o.

Quelle production vous apporte le plus grand revenu ?

La vente de viande de porc nous rapporte le plus important revenu.

Quelles productions sont les moins rentables ?

Les céréales sont les moins rentables en termes de marché, mais nous apportent une sécurité considérable.

8. L'accès aux crédits

Avez-vous pris des crédits récemment (banque, entrepreneur individuel ou autre) ?

Oui, nous avons pris plusieurs crédits auprès des banques et dans le cadre des différents programmes nationaux, mais je ne souhaite pas vous en dévoiler le montant. En revanche, je peux vous donner le montant total de nos investissements.

Avez-vous des dettes relatives à de précédents crédits ?

Oui.

Avez-vous reçu des crédits du projet national de développement du complexe agro-industriel entre 2006 et 2008 ?

Oui, nous avons participé activement à ce programme.

À quoi ont servi ces crédits ?

Nous avons investi : 2,9 milliards de roubles dans le secteur céréalier ; 14,5 milliards de roubles dans l'élevage porcin ; 5,43 milliards de roubles dans le secteur de l'abattage ; 3,7 milliards dans le secteur de la transformation agroalimentaire ; 3,8 milliards dans le transport et la logistique ; 3 milliards dans la distribution ; 9,11 milliards dans l'élevage bovin.

9. Aides reçues par l'organisation

Avez-vous reçu l'aide de la région ou de toute autre organisation ? Si oui, de quelles aides s'agit-il ?

Oui, nous avons reçu l'aide des différentes régions dans le cadre des programmes agricoles et dans le cadre du nouveau programme national de développement de l'agriculture.

Avez-vous des engagements en contrepartie de cette aide ?

Oui, rembourser les crédits ! Et nous créons des emplois.

10. Le niveau d'équipement technique

Moyenne d'âge de la technique (des tracteurs, des combinés) ?

4-5 ans.

Avez-vous acquis de nouvelles techniques entre 1990 et 2008 ?

Oui.

Si oui, par quel moyen ?

Par les crédits et l'autofinancement.

Les greniers, où vous gardez le grain, vous appartiennent-ils ?

Possédez-vous un silo à grain ?

Tout nous appartient, greniers comme silos.

11. Liens industriels de l'organisation

Coopérez-vous avec une autre entreprise agricole ?

Oui, mais seulement dans le domaine commercial. Nous avons des contrats avec plusieurs entreprises.

Si oui, de quelle nature est cette coopération ?

Voir la réponse précédente.

Ces organisations sont-elles des organisations d'État, privées, grandes ou petites ? Sont-elles à proximité de votre exploitation ou sont-elles éloignées ?

Voir la réponse précédente.

12. Le rôle social de l'organisation

Mettez-vous des moyens dans le financement de besoins sociaux ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) et quels besoins (valeur et nature) ?

Oui, nous réparons les routes, nous reconstruisons les écoles, nous offrons des bourses universitaires. Nous finançons les maisons de santé. Cette activité représente environ 5 % de notre budget annuel et il est important. Il permet d'offrir les garanties de nos véritables intentions dans le secteur et de ce fait nous pensons favoriser l'investissement de nos salariés dans le développement de leur entreprise. C'est difficile de faire changer cette mentalité du paysan qui ne voyait l'exploitation que comme quelque chose qu'il fallait utiliser à des fins personnelles. Nous espérons qu'avec notre politique sociale nous parviendrons à changer cela.

Donnez-vous gratuitement, ou d'une autre manière, une partie de votre production aux habitants du village ? Si oui, pour quelle(s) raison(s) ?

Non.

13. Relations commerciales

Par quel canal vendez-vous votre production ?

a- Vente sur le marché libre

Produit	Part de la production totale pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande découpée de porc et de bœuf	35 %	Supermarchés (Auchan, Metro, Kopejka, Continent...).	Par contrat, en fonction des prix de marché.
Produits transformés	100 %	Supermarchés, McDonald's, restaurants (Mou Mou).	Par contrat, en fonction des prix de marché.

c- Entreprises de transformation

Produit	Part de la production pour ce produit	Lieu de la vente	Comment sont fixés les prix ?
Viande de porc	65 %	Usines de transformation du holding.	En fonction des accords internes, il s'agit surtout d'écritures comptables plus que d'opérations commerciales.
Viande de bœuf	65 %		

Comment organisez-vous le transport et la vente de la production ? L'acheteur vient chercher la marchandise ? Vous utilisez un véhicule ?

Nous disposons de nos propres véhicules et d'une filiale spécialisée dans ce domaine.

Entretenez-vous des relations commerciales avec de grandes entreprises régionales ? Si oui, avec lesquelles ?

Non.

Entretenez-vous des relations commerciales avec des lopins et des fermiers ? Si oui, lesquelles ?

Non.

Partie 3 : Entretiens sur des marchés

Nous nous sommes rendus à plusieurs reprises sur des marchés de produits. En nous concentrant sur la partie alimentaire de ces marchés, nous nous sommes d'abord contentés d'observer la nature des vendeurs, la nature des produits mis en vente – légumes, viandes, fruits secs et produits de revente – et la position géographique de chacun des vendeurs.

Nos observations ont plus particulièrement porté sur le marché central d'Orel (MCO). Le cœur du marché est le marché couvert. Il est entouré d'un marché semi-couvert, lui-même entouré de stands non couverts. Les produits laitiers, les viandes et poissons, mais aussi quelques fruits et légumes se trouvent sur le marché couvert. Sur le marché semi-couvert, nous y trouvons les marchands de fruits secs, les revendeurs de produits mis en conserve industriellement. Enfin, sur des stands à l'extérieur du marché semi-couvert, se trouvent les vendeurs à la sauvette, propriétaires de datcha.

La deuxième phase de nos observations sur le marché central d'Orel a été celle de la réalisation d'une enquête auprès des acteurs que nous avons identifiés lors de l'étape précédente. Nous avons au total interrogé six personnes, sur leur lieu de travail, un jour de mai 2005. Une personne se trouvait sur un stand en dehors du marché semi-couvert. Les cinq autres personnes travaillent régulièrement ou occasionnellement sur le marché couvert du MCO.

Annexe 41 : Aleksej, fermier, marché central d'Orel, mai 2005, cas 37.

1] Êtes-vous fermier ou simple vendeur sur ce marché ?

Je suis fermier. Toutes les viandes que vous voyez ici sont issues de ma production. Je vends de la viande de porc et de la viande de bœuf.

2] Vous possédez combien de bêtes ?

Environ 500 bêtes, 50 vaches et 450 porcs.

3] Vous vendez la totalité de votre production sur ce marché ?

Non, je vends surtout à Moscou. Je fais le trajet une fois par semaine et je dispose d'un stand là-bas. Je vends la viande près de 50 % plus chère à Moscou qu'à Orel.

4] Pourquoi ne vendez-vous pas votre production via un intermédiaire ?

L'avantage c'est de produire à Orel et de vendre à Moscou par ses propres moyens. C'est dans ces conditions que je fais les meilleures marges. Ça n'est pas facile d'obtenir une place pour vendre à Moscou et quand on l'a obtenue on fait tout pour la garder.

Annexe 42 : Lûdmila, babouchka, 2005, cas 38.

C'est une grand-mère sur le marché, à proximité du marché couvert central et du marché semi-couvert. Son stand se résumait à une petite chaise. Elle avait disposé devant elle quatre sauts qui contenaient respectivement des pommes de terre, des cornichons, des oignons et quelques salades.

1- Vous êtes venus aujourd'hui pour vendre quelques produits sur le MCO, de quels produits s'agit-il ?

Je vends surtout des légumes. Des pommes de terre, des cornichons, des salades. Aujourd'hui, ce sont essentiellement des cornichons, ce sont les premiers de la saison.

2- Vous vous rendez souvent sur le marché ?

Dès que j'ai quelque chose à y vendre, donc le plus souvent possible.

3- Et d'où viennent ces légumes, vous les avez achetés ?

Non, absolument pas. Ils viennent de ma datcha bien sûr ! Je cultive mon propre jardin et j'en garde une partie que je revends ici.

4- Où est située votre datcha ? À la campagne ?

Non, pas du tout. J'habite à Orel et j'ai ma datcha en périphérie d'Orel. J'y vais tous les jours pour cultiver mon jardin. Et je me rends une ou deux fois par semaine sur le marché pour vendre mes légumes.

5- Vous avez une autre activité en dehors du jardinage ?

Non, je suis à la retraite. Cependant, ma pension ne me permet pas de vivre. C'est pour cette raison que je vais sur le marché.

6- Vous cultivez et vendez toujours les mêmes légumes ?

Non, cela dépend de la saison. Vous voyez, aujourd'hui ce sont mes cornichons qui sont mûrs. Dans une semaine, ce seront peut-être les fraises. Puis, viendront les framboises. Cependant, les cornichons poussent plusieurs fois dans la saison, j'en aurai donc encore. Tout comme les pommes de terre, c'est ce que je vends le plus. Il m'arrive aussi de partir dans les bois avec des membres de ma famille pour faire la cueillette des champignons. Ma famille m'aide pour venir au marché. Vous voyez, aujourd'hui ma petite-fille est avec moi. De toute façon, je vis chez ma fille. Il ne peut en être autrement, c'est la Russie.

7- Vous vivez bien de votre activité sur le marché ?

Disons que cela améliore ma condition de vie. Sans cette activité, je vivrais très mal, même si j'habite chez ma fille. Ma pension est vraiment très petite (**NB : autour de 250 roubles par mois en moyenne, l'équivalent de 8 euros en 2005**). La vente sur le marché me rapporte un revenu bien supérieur à ma pension.

8- C'est difficile pour vous de cultiver ?

C'est difficile, mais cela m'aide à me maintenir en forme. De toute façon, c'est vital pour moi, comme pour beaucoup de Russes. On dirait bien que le gouvernement ne l'a pas compris. Dernièrement, ils ont voulu mettre les jours fériés au mois de décembre au lieu du mois de mai comme c'est le cas aujourd'hui. Que voulez-vous que ma fille fasse de congés en décembre ! C'est au mois de mai que l'on commence à se rendre dans la datcha, pas au mois de décembre.

Annexe 43 : Katia, babouchka, marché central d'Orel, mai 2005, cas 39

1] Vous vendez vos produits sur ce marché ?

Oui, je cultive des légumes sur ma datcha et je les vends ici. J'ai une datcha en périphérie d'Orel. J'y cultive des pommes de terre, des tomates, des cornichons, des choux. Quand c'est la période des fruits, je vends les fruits des bois que je vais cueillir moi-même. En septembre et octobre, je vends des champignons que je ramasse dans les bois.

2] Cette activité est importante pour vous ?

Bien sûr, je touche une maigre retraite, sans le revenu que je tire de ma datcha, je ne pourrais pas vivre. C'est déjà très difficile de vivre comme cela, ça n'est pas utile de dire que ça serait impossible autrement. Le lopin que j'exploite aujourd'hui m'avait été attribué avant 1991 par mon sovkhose. Depuis, il m'appartient et je l'exploite parce que j'en ai besoin pour vivre. Quand je n'aurai plus la force, j'espère le laisser à mes enfants, mais maintenant ils sont partis à Moscou. Peut-être est-ce une autre famille qui en bénéficiera.

3] Comment avez-vous obtenu cette place sur le marché ?

Je suis venue, je me suis installée à l'extérieur du marché couvert, voilà tout !

4] On ne vous demande pas de payer pour vendre ici ?

Pas toujours, mais souvent je donne 50 roubles pour la journée et je suis libre de vendre mes produits. Ils savent que la vie n'est pas facile pour moi, alors ils ne m'ennuient pas trop.

5] Vos enfants vous aident-ils ?

Non, je vis seule dans un petit appartement que j'ai obtenu pendant la période soviétique. À l'époque, la vie était plus simple. Nous ne manquions de rien. Aujourd'hui, sans argent, nous ne pouvons rien faire. Je regrette cette époque.

Annexe 44 : Marina, babouchka, marché central d'Orel, juin 2005, cas 40

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Je vends des légumes et de la viande. Je possède une petite maison à la campagne, à vingt kilomètres d'Orel. J'y possède un terrain où je cultive des pommes de terre et d'autres légumes. Je possède également des cochons et une vache, des oies, des poules.

2] Tout ce que vous vendez ici est issu de votre production ?

Parfaitement, j'ai tout produit. La viande, je la découpe chez moi et je viens vendre mon lard ensuite ici. Les œufs aussi viennent de mes poules. Tous les produits sont de très bonne qualité et naturels.

3] Vous vous rendez comment à Orel ?

Je prends un petit bus qui me conduit jusqu'à la gare routière d'Orel et ensuite je prends le trolleybus. Je me rends en moyenne 4 fois par semaine à Orel.

4] Vous achetez le fourrage pour nourrir vos animaux ?

Non, je bénéficie des aides d'un fermier à qui je loue la terre que j'ai reçue du sovkhose. En échange, il me donne du fourrage et des céréales pour mes animaux. Quand j'ai un problème avec un cochon ou ma vache, je peux faire appel à lui et il vient me rendre service. C'est une personne très compétente et je ne regrette pas de lui avoir loué mon coupon.

5] Vous vivez bien de cette activité sur le marché ?

Disons que la vente de mes produits sur le marché me permet de compléter ma faible retraite et me permet de vivre.

6] Comment avez-vous obtenu cette place sur le marché ?

Je m'y suis installée, voilà tout. Les babouchkas peuvent vendre librement leurs produits.

7] C'est un droit reconnu sur ce marché ?

Je ne sais pas si c'est un droit, mais toutes les grands-mères qui souhaitent le faire le peuvent moyennant un peu d'argent à la police. Pour celles qui n'ont pas les moyens, il est possible de vendre sur le bord de n'importe quel trottoir. Moi, je préfère le faire ici, les gens sont plus enclins à acheter ici plutôt que sur les trottoirs de la ville ou sur le bord des routes.

Annexe 45 : Natalia et Tania, juillet 2005, cas 41

Elles sont toutes deux des vendeuses installées sur le stand du marché central couvert appartenant à l'Agrosoûz Mâsokombinat sur lequel est vendu tout type de produits.

1- Quel est votre statut dans Agrosoûz Mâsokombinat ?

Nous sommes toutes les deux des vendeuses du kolkhoze [Le terme était employé comme tel par les vendeuses]. Nous sommes des salariés de l'exploitation.

2- Quels produits vendez-vous sur ce stand ?

[NB : Réponse de Natalia] Des fromages, du lait, du kéfir et du pain, mais vous pourrez trouver à l'intérieur du marché central d'autres stands du kolkhoze.

[NB : Réponse de Tania] Tout à fait, vous pouvez aller voir le stand sur votre droite. Là bas, elles vendent de la viande.

[NB : Réaction de Natalia] Oui, enfin ce n'est pas vraiment la viande du kolkhoze !

3- Que voulez-vous dire, cette viande n'est pas produite au sein de Agrosoûz Mâsokombinat ?

[NB : Réponse de Natalia] Pas vraiment. Cette viande a été achetée par le kolkhoze aux petits paysans. Elle est achetée sur la base d'accords passés entre le kolkhoze et les lopins de la région. Un prix de vente est fixé sur la base du prix du marché au début de l'année et la viande est ensuite livrée régulièrement directement sur les stands du marché.

4 - Il existe d'autres produits qui suivent le même processus ?

[NB : Réponse de Tania] Les produits que vous voyez sur ce stand sont produits par le kolkhoze lui-même. Le lait, le kéfir sont issus des exploitations du kolkhoze.

Annexe 46 : Natalia, vendeuse de fruits, juillet 2005, cas 42

Natalia est vendeuse. Elle tient un stand sur le marché couvert du marché central d'Orel. Elle est indépendante.

1- Que vendez-vous sur votre stand ?

Je vends ici essentiellement des légumes et de la volaille et j'ai parfois aussi de la viande. Pour le reste, cela dépend des saisons. Par exemple, pour le moment je vends des fraises, car c'est la saison. Ensuite, je vendrai des framboises, des champignons.

2- Et de quel type d'exploitation disposez-vous ?

Je possède simplement un lopin de terre à la campagne.

3- Et vous arrivez à produire autant de choses ?

Au non, tout ce qui est ici ne m'appartient pas. Je viens vendre ici ma production, mais aussi celle de tout le village. Nous nous organisons pour récupérer la production de chacun et quelqu'un se charge de venir la vendre sur le marché central. Puis, nous partageons équitablement la recette.

4- Et pourquoi vendez-vous si peu de viande en dehors de la volaille ?

J'en vends peu sur le marché d'Orel, mais j'en vends. Actuellement, d'autres membres du village sont partis sur Moscou. Là-bas, la viande y est plus rare, alors les prix au kilogramme sont plus importants et moins contrôlés. C'est pourquoi nous allons vendre notre viande à Moscou et non à Orel.

5- Et comment vous organisez-vous ?

Comme ici. Chacun élève individuellement du bétail. Puis, nous le mettons en commun et des vendeuses et un charcutier partent en camionnette pour Moscou. Nous abattons le bétail sur place pour que la viande soit la plus fraîche possible.

Annexe 47 : Vendeuse de viande sur le marché couvert, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 43

1] Pouvez-vous m'indiquer la nature et l'origine des produits que vous vendez ?

Je vends de la très bonne viande de porc et de la viande de bœuf. La viande de bœuf n'est pas un produit très demandé ici à l'exception des femmes enceintes. C'est pourquoi je fais l'essentiel de mon chiffre d'affaires sur la vente du porc. En ce qui concerne l'origine de la viande, je ne peux pas être absolument précise, car je ne suis qu'une vendeuse. Je me fournis auprès de différents fermiers, tous de la région.

2] Vous représentez leur principal client ?

Non, ils me vendent très peu de ce qu'ils produisent, l'essentiel est vendu à des intermédiaires. D'ailleurs, je me fournis également auprès de ces intermédiaires quand je sais que je vais manquer de viande. Mais je n'aime pas trop pratiquer cela, car il est beaucoup plus difficile de connaître l'origine des produits et, moi, je préfère savoir ce que je vends. C'est important, surtout pour la viande de bœuf, car, comme je l'ai dit, ce sont des femmes enceintes qui la consomment. Je peux également vous dire que j'ai pratiqué ce commerce dans d'autres régions de Russie, comme à Moscou par exemple, et là-bas les choses sont beaucoup plus compliquées qu'ici. Ici, on peut facilement trouver de la viande de qualité et fraîche. Parfois, l'abattage et le

découpage se font sur place. À Moscou, c'est très différent, la magouille est beaucoup plus forte et les pots de vin également. Tu ne peux pas tenir un stand sans arroser au moins cinq ou six personnes et tu dois vendre la viande que te ramènent les intermédiaires qui sont amis de ceux qui tiennent le marché. Je ne vais pas dire qu'ici il n'y a rien, bien sûr qu'il faut payer un peu pour être tranquille, mais ce n'est pas comparable à ce qu'il se passe à Moscou.

4] Je vois que les stands réservés aux fermiers sont peu utilisés ici, savez-vous pourquoi ?

Oui, pour plusieurs raisons. D'abord parce que des gens comme moi existent et que cela représente un gain de temps pour les fermiers. Ensuite parce que le tarif qu'on demande aux fermiers pour vendre sur le marché les encourage à passer par les intermédiaires ou par les vendeurs. Ils ne sont pas perdants à passer par nous et pour toutes les vendeuses que nous sommes c'est très bien. Ici nous sommes environ quinze à vivre de cette activité, alors nous n'allons pas nous plaindre si des mesures administratives limitent la venue des fermiers.

Annexe 48 : Vendeuse de légumes, 27 mai 2009, marché central d'Orel, cas 44.

1] Que vendez-vous sur ce stand ?

Des fruits et légumes du monde entier : pommes, pêches, bananes, cornichons, pommes de terre...

2] D'où viennent ces produits ?

Je les achète à des fournisseurs locaux et internationaux. Les pommes de terre et les tomates viennent de la région. Les bananes, comme vous vous en doutez, viennent de France. J'ai donc différents fournisseurs en fonction des produits que je souhaite acheter.

3] Vous n'êtes donc pas agricultrice, comment entrez-vous en contact avec eux ?

Effectivement, je ne suis pas agricultrice, je ne fais que revendre des produits que j'ai achetés auparavant. J'ai un carnet de contact assez important qui me permet de trouver des agriculteurs et des propriétaires de lopins de la région pour les produits régionaux. Pour le reste, je passe par des centrales d'achats.

Annexe 49 : Marina, babouchka, Marché d'Orel, 29 mai 2009, cas 45.

1- Que vendez-vous comme produits ?

Je vends des œufs et des légumes. Vous voulez acheter mes œufs ? Ils sont très bons.

2- D'où viennent ces produits ?

De mon jardin. J'éleve des poules et je fais pousser mes légumes. Je vends des œufs, des tomates, des cornichons, des choux et des pommes de terre.

3- Où se trouve votre jardin ?

Il est situé dans un petit village à 20 km d'Orel.

4- Comment venez-vous jusqu'ici ?

Je prends les transports en commun. Je viens sur ce marché deux fois par semaine. Le reste du temps, je vends mes produits sur le bord de la route dans mon village, mais c'est plus difficile à vendre de cette façon que sur le marché.

5- Vous devez obtenir une autorisation pour vendre sur le marché dans cette partie non couverte ?

Non... Je m'arrange.

6- C'est-à-dire ?

Eh bien ! Je donne une petite commission à la police et je ne suis jamais ennuyée. Toutes les autres grand-mères font ainsi. Je ne suis pas la seule.

7- Et vous gagnez bien votre vie ainsi ?

Non, c'est simplement un complément pour ma retraite. Ma retraite est vraiment petite. Si je n'avais pas cette activité, je serais obligée de vivre avec ma fille. C'est ce que je ferai quand je ne serai plus capable de m'occuper de mon jardin.

8- Vous recevez l'aide d'un agriculteur quelconque ?

Vous voulez dire d'un kolkhoze ? Non. Je reçois quelques céréales en échange de la location de ma parcelle à l'exploitation du village. Pour le reste, je me débrouille seule. Ces céréales me permettent de nourrir mes poules.

Annexe 50 : Fermier, emplacement réservé aux fermiers (dans le marché couvert), marché central d'Orel, 27 mai 2009, cas 46.

1] Vous êtes installé sur l'emplacement réservé aux fermiers, êtes-vous fermiers ?

Oui, effectivement, je suis fermier. J'ai une ferme de 130 hectares dans laquelle j'éleve 150 têtes de vaches et 400 têtes de porcs. Je vis de cette activité. J'éleve, je découpe et je vends ma viande sur le marché couvert.

2] Vous vendez la totalité de votre production dans le marché ?

Non, je n'en vends qu'une partie, environ 40 %. Les 60 % restants sont vendus via des intermédiaires. Je suis plus avantageux à vendre moi-même ma production, mais je perds du temps, je n'aurais pas les moyens en temps pour vendre seul la totalité de ma production.

3] Il est difficile d'obtenir une place sur ce marché ?

Non, il suffit de payer son stand, et le stand est moins cher lorsque vous êtes déclaré comme fermier pour encourager notre activité agricole.

4] Vous avez remarqué que des stands réservés aux fermiers étaient vides, comment expliquez-vous cela ?

Plusieurs facteurs entrent en compte pour choisir de vendre soi-même sa viande. Il faut avoir du temps et pour cela il ne faut pas être trop éloigné de la ville d'Orel, ce qui est mon cas. Ensuite, il faut avoir l'envie, souvent être fermier ne veut pas dire être vendeur. Beaucoup de fermiers n'aiment pas se rendre à Orel. Ensuite, il faut tout de même avoir quelques contacts pour être assuré de ne pas avoir de souci ni avec la

police, ni avec l'administration du marché. Moi, je suis plutôt satisfait de mon choix de vendre une partie de la production moi-même, mais beaucoup ont plutôt intérêt, pour la différence de gains que cela représente, de passer par des intermédiaires pour vendre leur production.

5] Ce type de stand n'a donc pas beaucoup d'avenir ?

Eh bien si ! Pour moi, tant que je pourrai le faire, je continuerai à le faire. Je peux vendre ma viande plus chère que sur les autres comptoirs, car les gens me connaissent, ils me font confiance. C'est vrai que c'est difficile parce qu'on n'est pas vraiment bien accueilli par les vendeurs du marché couvert. Ils ne voudraient pas que cette pratique s'étende et ils font pression pour que cela n'arrive pas. Aujourd'hui, nous ne sommes que trois fermiers à faire cela sur tout le marché couvert. Tous les autres stands que vous pouvez voir, où il y a de la viande d'agriculteurs de la région, sont des stands tenus par de simples vendeurs.

Annexe 51 : Olga, babouchka, marché de Danilovskij, Moscou, 4 juin 2009, cas 47.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Je vends les produits de ma datcha, essentiellement des légumes et des fruits de saison : pommes de terre, tomates, salade, choux, carottes, cornichons, oignons.

2] Je vois que vous vendez des carottes râpées dans des sachets plastiques, c'est assez courant à Moscou n'est-ce pas ?

Oui, ça se vend bien et plus cher. Ici les gens n'ont pas de temps, mais ils ont de l'argent, en tout cas plus que dans la ville où j'habite. Je vends donc bien ce genre de produit, car c'est très pratique pour les femmes. Elles rentrent chez elles le soir et n'ont presque plus rien à préparer. C'est lavé et râpé, il n'y a plus qu'à servir. De plus, c'est frais, car de mon côté je râpe les carottes et les choux le matin juste avant de prendre mon train pour Moscou. De même, les cornichons et les tomates sont préparés dans le vinaigre, je peux les conserver toute une saison et les vendre sur le marché.

3] Combien de grands-mères comme vous viennent chaque jour ici ?

Sur le marché de Danilovskij, nous sommes environ une vingtaine, mais nous ne sommes pas installées dans le marché, seulement à l'extérieur. Nous n'avons pas le droit, car nous ne payons rien.

4] Ce type de vente est autorisé ?

Disons que les policiers ont l'âge de mes petits-enfants et ils savent que la vie est dure pour nous, ils voient bien comment vivent leurs propres grands-mères. Ils ferment les yeux, ne nous demandent rien tant que nous ne venons pas dans l'enceinte du marché ; là, c'est une chasse gardée, il faut montrer patte blanche et avoir de bonnes relations.

5] Vous habitez donc loin de Moscou, n'est-ce pas ?

Oui, j'habite dans une petite ville à deux heures de transport de Moscou. Je pars à 5h30 pour prendre mon train en direction de Moscou et je suis ici à l'ouverture du marché, à 8h00. Je rentre chez moi vers 17h00, ce qui me laisse le temps de m'occuper de mon jardin. En hiver, je viens un peu moins souvent parce que j'ai moins de choses à vendre et le trajet est beaucoup plus pénible.

6] La terre que vous exploitez vous appartient ?

Oui, je l'ai obtenue en héritage à la mort de mon mari. J'ai d'autres terres qu'utilise le kolkhoze de la ville. Je

reçois un loyer en contrepartie.

Annexe 52 : Igor, fermier, Danilovskij Rinok, Moscou le 4 juin 2009, cas 48.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

Des pommes de terre, des choux, des carottes et des tomates.

2] Tout vient de votre exploitation ?

Absolument. Je possède 130 hectares de terre dans la région de Nijni Novgorode, j'y suis fermier.

3] Je vois que vous avez acheté un véhicule pour transporter vos produits, vous vendez sur ce marché depuis longtemps ?

Non, depuis 5 mois ; une occasion s'est présentée, je l'ai saisie.

4] Pouvez-vous m'en dire plus ?

Voyez où je suis placé : dans l'enceinte du marché, mais à l'extérieur du marché couvert. Dites-vous que ça n'est pas un hasard. Vous devez sans doute savoir que les places sur les marchés de Moscou sont très convoitées. Évidemment, ça signifie magouilles et compagnie. Ici, il faut avoir des contacts avec le directeur pour pouvoir s'installer. On ne peut pas vendre n'importe quoi non plus. Dans le marché couvert, il n'y a que des revendeurs, ce ne sont pas des agriculteurs. Ils sont en contact avec des intermédiaires et revendent leurs produits, c'est pourquoi ils ne vendent que de la viande. Moi, je fais des légumes, je ne suis pas en concurrence avec eux. Et puis la deuxième chose, c'est que l'une de mes connaissances est venue me voir en me proposant une place dont lui avait parlé le directeur.

5] C'est donc votre activité principale l'agriculture ?

Parfaitement. Avant je ne faisais même que cela, je passais par des intermédiaires pour vendre mes légumes. Cette opportunité a changé la donne. Parfois, je suis ici, parfois seule ma femme vient vendre les produits. Cela dépend des saisons.

Annexe 53 : Vladimir, vendeur de viande au Danilovski Rinok, Moscou, le 4 juin 2009, cas 49.

1] Que vendez-vous sur ce marché ?

De la viande de porc et de la viande de bœuf.

2] Vous êtes éleveur ?

Non, je suis vendeur, j'achète les bêtes à des intermédiaires. Le découpage se fait sur place par des bouchés du marché. Je n'ai pas les compétences pour cela, je suis seulement vendeur.

3] Vous travaillez toujours avec les mêmes intermédiaires ?

Oui, mais ça n'est pas vraiment moi qui les choisis. Ils sont en contact avec ce marché directement via le directeur. Moi, je me contente de vendre la viande en indiquant l'origine. Je sais parfaitement de quelle région vient la viande, ce sont des informations que nous transmettent les intermédiaires. Ensuite, je vends

les morceaux en fonction des clients. Si c'est un habitué, j'essaie de lui vendre les meilleurs morceaux, ceux des meilleurs fermiers qui travaillent avec ces intermédiaires. J'ai de l'ancienneté sur ce marché, ça me donne quelques privilèges pour avoir accès aux meilleurs produits.

Partie 4 : Entretiens auprès d'experts

Annexe 54 : Interview de Marina SUGANOVA, mai 2005, cas A

Marina Suganova est maître de conférence à l'université agraire d'Orel. Elle est spécialisée dans la nature juridique des formes d'exploitations agricoles de la fédération russe. Nous avons eu ensemble plusieurs entretiens que nous avons choisi de regrouper sous forme d'un entretien unique. Ce questionnaire nous a permis de mieux comprendre la multitude des formes d'exploitations agricoles tant d'un point de vue juridique qu'historique, économique et politique.

1- Qui sont les acteurs du secteur agricole de la région d'Orel dans le domaine des grandes exploitations agricoles ?

Notre région s'articule autour de deux grands agroholdings, d'agrofirmes indépendantes et d'exploitations indépendantes. Les deux agroholdings sont possédés à plus de 50 % par l'administration régionale. Il s'agit d'Orlovskâ Niva et d'Agrokombinat. Viennent donc s'y ajouter des agrofirmes comme Moslovo et de nombreuses entreprises indépendantes.

2- Qu'entendez-vous par « agrofirme » ?

D'un point de vue juridique, cette expression est fautive. Ce terme est cependant couramment employé pour désigner de nombreux kolkhozes et sovkhoses de la région restructurés après la fin du régime soviétique. Les agrofirmes sont pour la plupart indépendantes, elles regroupent d'anciens kolkhozes et sovkhoses. Elles sont en général bien portantes d'un point de vue de leur santé financière.

3- Les agrofirmes désignent en quelque sorte les agroholdings privés ?

Pas exactement. En premier lieu, il est tout à fait possible de rencontrer des agrofirmes dans des structures telles que les agroholdings régionaux. Par ailleurs, les agrofirmes désignent des regroupements de kolkhozes et sovkhoses. Il s'agit donc d'une entreprise appartenant exclusivement au secteur agricole ce qui n'est pas le cas des agroholdings. Il n'en reste pas moins que la plupart des agrofirmes sont privées. Dans la plupart des cas, il s'agit de sociétés anonymes avec à leur tête l'ancien dirigeant du kolkhoze qui est parvenu à racheter, au fur et à mesure des années, les actions dont disposaient les employés-proprétaires du ou des kolkhozes en question.

4- Les agroholdings sont-elles toujours des exploitations publiques ?

Pour la région d'Orel, il n'existe effectivement que des agroholdings publics (agrokombinat et Orlovskâ Niva). Cependant, il existe d'autres régions où les agroholdings appartiennent à des investisseurs privés ou qui en sont en tout cas les actionnaires majoritaires. Mais là encore, il faut faire attention, car d'un point de vue juridique, l'agroholding ne représente rien.

5- Qu'entendez-vous par entreprises indépendantes ?

J'emploie ce terme pour désigner les autres formes d'exploitations - anciens kolkhozes ou sovkhoses restructurés - qui ne sont pas intégrées aux holdings régionaux et dont le mode d'organisation ne repose pas sur le système actionnarial. Il peut s'agir de tovarišestvo ou d'autres formes d'exploitations du même genre. Je pense qu'il est nécessaire de ne pas négliger ces formes d'exploitations dans la région, car elles représentent environ 50 % du paysage agricole.

6- Vous disiez que d'un point de vue juridique les agroholdings et les agrofirmes ne représentent rien. Dans ce cas, combien de formes juridiques d'exploitation agricole de grande taille identifiez-vous

aujourd'hui à Orel ?

Il existe de nombreuses formes d'exploitations agricoles à Orel. Cependant, je dirais aujourd'hui que d'un point de vue juridique il y a des OAO [Équivalent de nos SA], des ZAO [Équivalent de nos SARL], des tovarišestvo et des coopératives agricoles. Les agroholdings ne peuvent ainsi être que des OAO qui contiennent elles-mêmes des OAO, des ZAO des tovarišestvo ou des coopératives agricoles. Les agrofirmes peuvent être des OAO, des ZAO. Les tovarišestvo et les coopératives agricoles disposent quant à elles d'un statut particulier du fait de leur caractère communautaire. La principale différence tient dans le fait que pour des OAO ou des ZAO, la propriété de l'exploitation repose sur la possession d'actions, alors que pour les tovarišestvo ou les coopératives agricoles, il s'agit de paille.

7- D'un point de vue économique, comment différenciez-vous les agrofirmes des agroholdings ?

Je ne pense pas que la différence soit économique. La différence est essentiellement sociale, politique et historique. En restant centré sur une analyse régionale, je dirais que les agroholdings de la région souhaitent avant tout procéder à une **intégration financière** des exploitations qu'ils ont sous leur contrôle. Ce sont essentiellement des exploitations en mauvaise santé financière – au bord de la faillite – qu'il faut sauver. Les agrofirmes, quant à elles, regroupent des exploitations en général en bonne santé. Le défi est alors de les faire travailler ensemble pour rendre l'agrofirme cohérente. **L'intégration est alors technique.** Cette différence, qui tient à l'histoire de la transition de l'activité agricole qui avait conduit à l'abandon de nombreuses exploitations, a des répercussions sociales. Il est en effet évident d'imaginer que l'objectif d'une intégration technique va fortement influencer la politique sociale et d'emploi du chef de l'agrofirme. Ce dernier doit avant tout s'assurer de l'efficacité de la main-d'œuvre. Pour cela, il doit s'employer à garantir les meilleures conditions de vie et de travail à ses employés.

8- Êtes-vous en train de nous dire que les agroholdings ont renoncé à la protection sociale de leurs employés ?

L'intégration financière et la situation des exploitations conduisent l'administration à renoncer à faire du social au sein des agroholdings. Cependant, il ne faut pas oublier que de nombreuses tovarišestvo et coopératives agricoles sont présentes dans ces agroholdings. Or, le statut est souvent déterminant de la politique sociale suivie. Ainsi, cela ne veut pas dire que certaines exploitations au sein des agroholdings aient renoncé aux politiques sociales, mais leurs marges de manœuvre restent faibles.

Annexe 55 : Interview de A. N. Turišev, juin 2005, cas B

Monsieur A. N. Turišev est l'ancien responsable des affaires agricoles de l'administration régionale d'Orel. Aujourd'hui à la retraite, il a accepté de nous rencontrer pour nous parler de son ancienne fonction et de nous faire partager son expérience de l'activité agricole de la région. Nous ne porterons pas ici la totalité de l'entretien. Sur la base de quelques questions que nous lui avons posées, nous présenterons les idées essentielles qui sont ressorties de cet entretien.

1- Pourquoi les autorités régionales ont-elles choisi de créer des agroholdings ?

Je crois que l'existence de ces agroholdings ne peut se comprendre qu'en les abordant sous l'angle de la politique régionale. Il s'agissait pour l'autorité régionale de retrouver sa légitimité après la période de crise politique postsoviétique. Cependant, à mon sens, la décision prise était plutôt mauvaise. Je l'avais d'ailleurs dénoncé dans un livre publié il y a quelques années. Les événements actuels vont en tout cas dans ce sens.

2- Qu'est-ce qui vous faisait penser que cette décision était mauvaise ?

Le véritable problème de la politique vis-à-vis de l'agriculture dans notre région - ou d'ailleurs dans toute la

Russie - est que nos politiciens cherchent toujours les solutions les plus rapides et celles qui permettent d'amasser le maximum d'argent dans un minimum de temps, en espérant que cela suffira à régler le problème de notre agriculture. Ils sont incapables de réfléchir sur le long terme, de se poser la seule et vraie question qui importe dans l'agriculture, celle de savoir quel système mettre en place pour organiser la production. Ceci les conduit, tout comme ce fut le cas pendant la période soviétique, à voir toujours plus grand. Et c'est ainsi que l'on retombe toujours sur les « tri kita » de la production : betteraves, maïs et petits pois.

3- Les tri kita ? Qu'est ce que cela signifie ?

Vous savez, en russe, nous employons cette expression pour désigner les objectifs d'un plan. Or, dans la région, ces objectifs n'ont pas disparu après la fin du régime soviétique. Au lieu d'être ordonnés à des kolkhozes ou des sovkhoses, ils ont été ordonnés à des agroholdings. Mais cela ne change rien, les objectifs sont toujours là et toujours aussi peu réfléchis. L'agriculture reste une question de politique.

4- Que faudrait-il modifier pour apporter du changement à l'agriculture de la région ?

Commencer à réfléchir dessus. Cela suppose de se demander ce qu'est véritablement notre agriculture, quelles sont ses caractéristiques. Je ne parle pas ici de caractéristiques techniques, mais bien d'organisation. Mon expérience m'a montré que la question de l'agriculture ne se situait pas au niveau de sa production, mais bien de son organisation. Personne ne peut véritablement contrôler la terre et l'agriculteur n'a pas véritablement de pouvoir sur la nature. Son seul pouvoir est de savoir s'organiser au mieux pour rendre sa production la plus efficace possible.

5- Il s'agit donc avant tout de changer le regard que la région porte sur la question de l'agriculture. Que proposez-vous ?

Oui. Il faudrait que nos politiques agricoles cessent d'être vides de réflexion. Mais il n'est pas facile de changer ce qui existe depuis quarante-cinq ans maintenant. Je crois qu'apporter du changement c'est se demander quelles sont les caractéristiques de notre agriculture. Ma réponse est très simple : l'agriculture russe est avant tout une agriculture communautaire. C'est sur cette communauté que devrait porter notre attention aujourd'hui.

6- Et comment cela devrait-il se faire ?

Je n'ai pas vraiment de réponse. Je crois cependant qu'il faudrait porter un regard attentif sur ce que sont les communautés de paysans dans la région. Elles existent, mais personne ne les regarde travailler. Et puis, je crois enfin qu'il serait bon d'observer la façon dont s'organisait notre agriculture avant 1927.

Annexe 56 : Interview de Maurice Rossin, juillet 2005, cas C

Monsieur Rossin est responsable agricole à la Mission économique de l'ambassade de France en Russie. Son Interview nous a permis de confirmer certaines de nos hypothèses et de nous apporter un regard global sur la situation agricole de la fédération. Cette entrevue a eu lieu le 27 mai 2005 dans l'enceinte de l'ambassade de France à Moscou.

1- Considérez-vous qu'il y ait eu un maintien des formes d'exploitations agricoles depuis la fin du système soviétique ?

Il n'y a plus d'exploitations collectives en Russie. Les kolkhozes et les sovkhoses ont disparu. Ils ont été remplacés par d'autres structures d'exploitation qui, en général, reprennent les mêmes personnes, les mêmes surfaces, les mêmes bâtiments, mais qui ne sont plus du tout des structures collectives où le président était

nommé par le gouvernement ou bien élu par les kolkhoziens avec l'aval du parti. Non, nous sommes plutôt en présence d'un système classique d'évolution des structures, à savoir un modèle de sociétés, sociétés plus ou moins anonymes, plus ou moins collectives, dans lesquelles les gens ont hérité de la partie du kolkhoze à laquelle ils avaient droit puisque ce sont eux qui l'avaient créé. Ils ont donc emporté une partie des biens de la structure collective pour créer des organisations privées. Les sovkhoses sont, quant à eux, restés sous le contrôle de l'État avec une gestion un peu plus privatisée. Mais le responsable est toujours nommé par l'État. Autrefois, nous avons donc trois formes de structure. On avait les kolkhozes, les sovkhoses et les lopins. Maintenant, il reste les sovkhoses qui ont un autre nom, les kolkhozes qui, eux, ont éclaté : la majeure partie a été reprise dans des structures identiques et a simplement changé de nom. De ces kolkhozes sont sorties des fermes individuelles qui sont des entreprises individuelles variant entre 50 ou 100 hectares et les lopins.

2- À partir de ces transformations, identifiez-vous une différence entre les sociétés anonymes (OAO), les sociétés à responsabilité limitée (ZAO) et les tovarišestvo ?

Qu'est-ce qu'une tovarišestvo ? Je l'ignore.

3- Attribuez-vous un rôle aux exploitations transformées dans l'organisation des villages russes ?

Rien n'a changé. Les villages sont restés là où ils étaient, avec les structures qu'ils avaient, avec le social qu'ils avaient et l'appartenance à l'ex-kolkhoze ou à l'ex-sovkhose, et donc la jouissance d'un certain nombre d'avantages sociaux (écoles, etc.). Et quand on n'y appartient plus, c'est plus compliqué. Les gens perdent tout cela quand ils quittent le village. Quand on dit que la main-d'œuvre n'est pas chère en Russie, c'est parce que l'on ignore toute cette série de choses qui sont payées en plus du salaire. Par ailleurs, les gens sont payés, qu'ils travaillent ou non. Payer la main-d'œuvre uniquement quand elle travaille est une condition qui serait vécue comme inacceptable.

4- Considérez-vous que les nouvelles formes d'exploitations continuent à s'investir dans ce rôle social que vous décrivez ?

Bien sûr ! C'est leur rôle essentiel. Ces structures ont suivi une double évolution. Le rôle social de ces exploitations est très utile pour comprendre la situation d'aujourd'hui. La plupart des kolkhozes qui existaient avant la grande crise financière sont tombés en faillite. Les kolkhozes qui n'avaient pas de dettes, donc qui étaient autonomes, ont survécu à la crise – ils n'avaient pas de dettes parce qu'ils avaient de bons dirigeants... – et, actuellement, beaucoup de ces structures marchent bien. Pour les structures qui sont tombées en faillite, parce qu'elles avaient des dettes ou parce qu'elles travaillaient mal, un certain nombre d'entre elles ont été reprises par des banques. D'autres ont vu une partie de leurs dettes ou toutes leurs dettes reprises par des sociétés de *trading*. C'est, par exemple, Rousagos qui a créé des sociétés jusqu'à 100, 300 ou 500 000 hectares, et qui les « possède » – car la possession est un art un peu plus compliqué en Russie –. Ces structures, si elles veulent continuer à investir, c'est-à-dire à faire vivre des villages,, leur « nouveau propriétaire » doit investir dans un minimum de social. C'est ce *ceD* qui se passe en général dans les régions de Vostok, de Kazan et autre.

Lorsqu'il s'agit de kolkhozes qui ont réussi à passer la crise parce qu'ils étaient efficaces, lors du passage à des sociétés anonymes certains ont refusé de jouer ce rôle plus longtemps. C'est ainsi que sont apparues ces petites sociétés qui varient entre 50 et 100 hectares. Le résultat est le plus souvent désastreux, car elles n'ont pas accès à la mécanisation et possèdent pourtant des superficies trop importantes pour être cultivées manuellement. Et si elles avaient la chance de posséder un tracteur, elles n'ont pas eu accès aux entreprises de service pour le faire marcher. Il n'y a pas de sociétés de services en Russie. Tous ces agriculteurs indépendants travaillent beaucoup plus mal que les anciens kolkhozes parce qu'ils n'ont pas de machines et qu'ils dépendent des autres ou bien qu'ils n'ont pas les moyens de les faire fonctionner. Ces structures intermédiaires, qui étaient le phare de lance des intellectuels français, sont une bêtise monumentale.

5- Dans la région objet de notre étude, la région d'Orel, les exploitations en faillite ont été reprises par les autorités de cette région. Connaissez-vous d'autres régions ayant adopté la même méthode de sauvegarde des exploitations non rentables ?

Il existe effectivement d'autres régions avec prédominance du gouverneur. Les régions n'ont pas beaucoup d'argent, aucune capacité de gérer. C'est bon pour les motivations politiques immédiates, mais disons que ce n'est pas une solution. C'est une simple solution temporaire avant la reprise de l'exploitation. Donc, dès qu'un investisseur arrive, il rachète éventuellement l'exploitation encore moins cher que s'il la rachetait aux banques. Mais il doit y avoir beaucoup d'autres « Agrokombinat » dans les caisses de l'État avec des participations relativement importantes. Il y en a à Voronej notamment.

6- Pour vous, que représentent ces « Agrokombinats » ?

Ce sont uniquement des tampons en attendant qu'un autre système puisse le remplacer. L'État n'a ni les moyens ni les capacités de gérer un tel système.

7- Quelles autres formes d'exploitations du même type identifiez-vous en Russie ?

Aujourd'hui je n'en vois pas d'autres. Une exploitation est une structure qui appartient à quelqu'un. Ou à une banque, ou à un financier, ou à un trader ou encore à des actionnaires qui sont les anciens propriétaires qui les utilisent ou qui les louent. Je ne vois pas ce que l'on peut inventer d'autre comme structure.

8- Puisque vous considérez que les formes d'exploitations actuelles sont provisoires, identifiez-vous déjà d'autres investisseurs russes ou étrangers ?

Des étrangers, il n'y en a aucun. Posséder une terre est interdit pour les étrangers. Dès qu'il y a un bout de terre, l'opération est donc impossible. Ils doivent alors passer par des moyens détournés en s'associant avec des investisseurs russes ou les kolkhozes. Mais ce sont des montages complexes. Chez les Russes, il y a bien sûr les traders qui reprennent des terres quand elles ne valent pas grand-chose. Il y a des hommes d'affaires également. Ils rachètent de 200 à 5 000 hectares. Il se recrée ainsi de grands domaines à partir « d'achat », si je peux dire, puisque les terres ne sont pas vendables pour des investissements à long terme. C'est une bonne initiative de retour à la terre.

9- Concernant les « fermes privées », pensez-vous que ces formes d'organisations peuvent se développer en Russie et pourquoi ?

Non, il n'y a pas le réseau de service minimal pour qu'une agriculture avec un peu de sophistications fonctionne. La différence fondamentale entre la Russie et l'Europe c'est que l'Europe n'a pas assez de terres, mais trop d'agriculteurs. Il y a donc une sélection des exploitants et un choix des meilleures terres. La Russie, quant à elle, a beaucoup trop de terres – 40 millions d'hectares de terres abandonnées sur les dix dernières années – et il n'y a pas assez de monde. Les structures que nous avons en Europe, qui sont des structures de 50, 100, 200 hectares, résultent de regroupement sur des régions trop peuplées et trop exigües. La Russie, c'est tout l'inverse.

10- Comment expliquez-vous l'arrivée de ce type d'exploitation ?

Un rêve devenu cauchemar.

11- Quelle place attribuez-vous aux lopins de terre ?

Le « lopin de terre » n'a rien à voir avec l'exploitation. Il s'agit de la définition de l'agriculteur au sens primaire du terme, à savoir la fourniture de l'auto-alimentation et la mise en marché des surplus de la mise en élevage. Il s'agit du rôle de l'agriculture française du début du siècle dernier. Le lopin est donc l'agriculture du besoin parce qu'à nouveau les Russes manquent de service. Comme il y a une forte demande au niveau des villes, les lopins ont un poids considérable puisque la moitié de la viande et la moitié du lait sont produits sur ces lopins. Ils jouent un rôle de stabilité indispensable, car, avant de dépenser de l'argent, il faut toujours pouvoir s'assurer que l'on a le ventre plein. Il permet d'assurer la vocation essentielle de l'agriculture, c'est-à-dire celle de nourrir les gens. Le lopin est donc une partie fondamentale de la vie des Russes et en particulier de celle des retraités.

12 - Pour vous, il n'existe donc pas de relation entre le « lopin de terre » et les exploitations agricoles ?

L'exploitation permet d'obtenir un peu d'engrais. Bien sûr qu'également, à choisir entre travailler son lopin et travailler sur l'exploitation, l'homme va choisir de travailler sur son lopin. Mais il s'agit d'un comportement normal pour un homme qui a d'un côté à assurer sa survie - voire un complément monétaire -, et d'un autre côté doit gagner de l'argent pour acheter ce qu'il ne peut pas produire.

Attention ! Pour autant, le lopin n'est pas le paj. Le paj est le lot de terre que chaque paysan a obtenu pendant la redistribution du kolkhoze. Il s'agit de 5, 7 ou 10 hectares selon les régions.

La division à l'intérieur des kolkhozes est quelque chose de très compliquée.

Tout d'abord, il y a les retraités. Ils ont récupéré un bout de terre qui est loué - encore que la location de ces pailles n'est pas une location monétaire -. Le *paj* est une location en produits (en kilogramme de sucre, en kilogramme de blé). Si bien que lorsque les gens produisent de la betterave, cette dernière est transformée par l'usine qui ramène le sucre au propriétaire moyennant le prix d'une indemnisation. Le paille à ici une vocation beaucoup plus en nature.

S'il est travailleur, il obtiendra un salaire correspondant au travail qu'il exécute sur cette unité, ce que n'a pas le retraité.

Mais on peut également travailler sur un kolkhoze sans être propriétaire. D'autres ont donc aussi uniquement des salaires sans recevoir d'argent de la location.

Il est également possible de vendre son paille. C'est-à-dire le mettre à disposition de quelqu'un d'autre.

Le « lopin de terre » est donc essentiel pour assurer la survie. Insuffisant pour jouer un rôle social, il peut assurer une monétarisation importante, essentielle, pour les retraités qui peuvent mettre par ce biais un certain nombre de produits, de légumes, sur le marché. En fait, 80 % des légumes viennent des « lopins de terre ».

13- Comment expliquez-vous le processus de rachat des pailles par l'administration régionale d'Orel ?

Ces pailles ne sont théoriquement pas rachetables. De plus, il faut que les régions aient les moyens de les racheter. Les pailles sont, à la rigueur, louables sur quarante-neuf ans puisqu'il n'y a pas de propriété sur la terre.

14- Pensez-vous qu'une partie des lopins, ceux situés à la campagne, peuvent évoluer vers une forme d'entreprise ?

Ils sont trop petits pour évoluer vers une forme d'entreprise. Ils vont, je pense, évoluer comme les datchas. C'est-à-dire que la plupart des datchas ont été abandonnées aujourd'hui. Le jour où les gens ont eu assez d'argent pour vivre et se nourrir en ville, le lopin de datcha est devenu un jardin classique avec des fleurs, sans vocation alimentaire. Si demain une agriculture en Russie se met en place, ces lopins disparaîtront. Si demain le salariat agricole est payé correctement, les lopins également disparaîtront. Pour le moment, ils sont essentiels à la sécurité alimentaire.

15- Vous parlez de l'avenir de l'agriculture russe. Où situez-vous ses potentiels ?

La question est mal posée. Les potentiels peuvent être n'importe où. Si vous m'aviez parlé des potentiels de la sylviculture en champagne pouilleuse il y a quarante ans, je vous aurais dit zéro. Avec les conditions climatiques, on ne sait jamais comment mettre en valeur ces potentiels. Donc, dans la partie sud, la partie des terres noires, Koursk, Voronej, ils font des rendements qui ne sont pas mauvais pour le blé. Autour de 45 quintaux, il y a déjà des pointes à 80 quintaux. Pour tout ce qui est de céréales, je suis donc d'un très grand optimisme, car il suffira de résoudre les problèmes de mécanique agricole dans des temps valables et il n'y aura pas de limite au niveau des potentiels agricoles. Sur l'autre grand bassin céréalier, celui de la Sibérie, ils font du quinze quintaux à l'hectare. En améliorant les moyens techniques, le rendement pourrait être multiplié par deux. Actuellement, ils produisent quarante millions de tonnes de blé, en multipliant par deux, c'est ce qui leur arrivera : dans les six ans s'ils ont une politique normale ; dans les quatre ans s'ils ont une politique de développement en faveur de l'agriculture ; dans les quinze ans s'ils n'ont pas de politique du tout et qu'ils font les choses n'importe comment. Actuellement, la seule chose que l'on peut dire, c'est qu'il

est fort probable que la Russie fera, 100, 120, 150 millions de tonnes de grains alors qu'elle est actuellement à 75 millions.

16- Et au niveau de l'élevage ?

La volaille est produite par les grandes structures, car cela est très rentable. Le porc est également élevé sur les grandes structures. Actuellement, il y a une croissance de 15 % par an au niveau de l'élevage de poulet grâce à l'aide des capitaux américains, russes, hollandais. Pour le porc, c'est la même chose. La Russie est en train de développer un programme important d'élevage. Ils ont mis en place des protections aux frontières. On devrait ainsi assister à une croissance de 5 à 10 %. Pour les bovins, le pessimisme est, en revanche, total parce que les Russes ne mangent pas de viande rouge. Ils mangent de la viande de cochon, de mouton. La viande de bœuf est considérée comme un sous-produit de l'élevage laitier. Le prix du bœuf est ici inférieur au prix du cochon. Le second point est que l'élevage de bœuf est le plus subventionné en Europe. Ici, il n'y a pas de subvention. Le seul élevage de bœuf est politique, pour faire comme en Amérique. En effet, et c'est la troisième raison, l'élevage bovin est contre-productif dans un pays où il y a de la neige et du froid du mois de novembre au mois d'avril et où l'élevage demande donc du stockage important et six mois à l'étable. L'élevage bovin se résume aujourd'hui à du laitier. Cet élevage se fait dans l'exploitation puisque la distribution de lait joue un rôle considérable pour les exploitations dans un pays où il y a plus de onze fuseaux horaires. Rappelons que l'agriculture a avant tout pour vocation d'occuper le territoire.

17- Quel rôle jouent les autorités fédérales dans ce développement ?

Presque aucun. Pour une surface de 220 millions d'hectares, plus une forêt qui est la plus grande forêt du monde, la Russie dispose d'un budget de 1 milliard de dollars. La France dispose, quant à elle, d'un budget de 5 milliards de dollars. Ce que fait le gouvernement actuellement est avant tout de se protéger des importations subsidiées par les autres pays riches (USA, Europe, Amérique du Sud). Il essaie de sauver son secteur agricole. Si on prend les PSE (la mesure classique d'aides à l'agriculture), celui de l'URSS était de 90 % - c'est-à-dire que les prix moyens des produits russes étaient supérieurs de 90 % aux cours mondiaux -, celui de l'Union européenne est de 35 %, les USA à 30 %, la Norvège à 80 %, le Japon à 110 %. La Russie est passée de 90 à moins 5 en l'espace de trois ans. Ceci a permis de tuer le système agro-industriel précédent. Maintenant le support russe est à plus 7 %, c'est-à-dire que l'on est encore très loin des supports des autres pays. Les producteurs russes seraient soumis à des pressions fortes s'il n'y avait pas de protection aux frontières. Le gouvernement russe a mis des protections aux frontières pour plusieurs produits. En céréale, ils sont très compétitifs. C'est ici que l'on fait les céréales les moins chères du monde. C'est une vocation absolument irrévocable et indubitable. On fait également du blé à 60, 70 dollars la tonne. En tournesol, ils sont très forts également. En maïs, ils sont très mauvais parce qu'ils manquent d'eau. En pois, ils sont également très mauvais. En betterave, ils n'ont pas les conditions pour en faire, même s'ils en font beaucoup. La betterave est semée fin avril, début mai, avec deux mois de retard ; elle est récoltée à partir du mois d'août, avec deux mois d'avance. Malgré tout, ils en font. La betterave est donc protégée par des droits sucriers afin que le prix intérieur se situe environ en dessous de 500 dollars. Et ceci, pour le sucre blanc fait à partir de betterave, mais aussi pour le sucre roux qui permet d'obtenir du sucre blanc après transformation afin d'obtenir du 500 dollars la tonne pour le roux valeur en blanc. Les produits soumis à fortes compétitions sont également protégés. La viande, notamment, via des quotas répartis sur des cotations régionales : USA, Europe... Ils se protègent de façon à ce que leur industrie intérieure, ou leur agroalimentaire intérieur, puisse avoir une rentabilité minimum et ne soit pas attaquée par des produits qui sont subventionnés directement ou indirectement.

18- Considérez-vous qu'il y ait un complexe agroalimentaire qui se met en place en Russie ?

Oui, bien sûr ! Parce qu'il y a des gens qui investissent. Or, pour faire de l'agroalimentaire, il faut investir. Il y a eu plusieurs phases en Russie. Il y a eu la phase où l'on est parti avec la caisse, tout au début. Dans la deuxième phase, on a essayé de tirer un maximum c'est-à-dire qu'on a vendu ce qui pouvait l'être et tirer le maximum de ce que l'on pouvait sans investir. Et dans la troisième phase, celle qui a lieu actuellement, on investit. S'ils dépensent de l'argent, c'est bien qu'ils pensent qu'ils vont en gagner. On estime aujourd'hui que deux exploitations sur trois sont rentables alors qu'il y a deux ans c'était moins d'une sur quatre.

L'investissement vient des professionnels russes, il y a très peu d'étrangers. Nous avons ici l'expression d'un potentiel agroalimentaire fort.

19- Que peuvent en espérer les exploitations collectives ?

L'agroalimentaire va apporter des profits. La Russie n'attend pas grand-chose de la FMI de la BERD ou de toutes ces entités, car la Russie est un pays riche. En revanche, que des investisseurs mettent de l'argent dans l'agriculture, c'est un très bon signe pour le développement du secteur agroalimentaire. Le plus grand investissement actuel, c'est la bière, mais les groupes étrangers en détiennent pour le moment la majorité.

20- Ces investissements peuvent-ils avoir des répercussions pour les villages ?

La campagne russe reste encore frappée par la misère avec comme conséquence principale l'alcoolisme. L'investissement devrait permettre de réduire cette misère.

21- Votre prédécesseur [JJ. Hervé] décrivait un mécanisme spéculatif d'achat d'exploitation pour faire des profits et disparaître. Qu'en pensez-vous ?

Les gens qui achètent pour revendre, c'est fini. Ce mécanisme qui correspond à la phase deux n'existe plus. Même les plus grandes exploitations sont en train de revendre. Dans la phase deux, les gens ont acheté des positions en spéculant. La valeur de l'agriculture était alors difficile à estimer. De plus, les spéculateurs se plaçaient sur les secteurs les plus rentables, toujours dans une logique spéculative. L'objet « exploitation » ne prenait plus de la valeur par rapport à son coût de production, mais par rapport à ce qu'elle était susceptible de rapporter. Si un bien n'existait pas, il fallait le construire et sa construction devenait alors plus coûteuse que le bien équivalent qui existait avant – qui lui, était sous-estimé – ; d'où le phénomène de spéculation. Par exemple, un silo coûtait 5 dollars la tonne. Aujourd'hui, nous en sommes à 50 dollars la tonne. La valeur d'un silo a été multipliée par dix en cinq ans, car nous sommes sur un secteur porteur... Parce que c'est un secteur porteur. Si, en revanche, nous sommes en présence d'un secteur n'ayant pas beaucoup d'avenir, par exemple la sucrerie qui est dans une situation aussi mauvaise qu'il y a cinq ans, là, ça ne change rien. Par contre, dans les céréales, on peut voir que la situation s'est considérablement améliorée. Le plus grand importateur de blé russe est actuellement l'Égypte. La Russie a encore pris une position à la France la semaine dernière. Donc, dans les secteurs porteurs, l'investissement passe de sa valeur historique à sa valeur réelle. Les spéculateurs avaient donc pour métier de faire passer la valeur des biens de leur valeur historique à leur valeur réelle. Maintenant, ceux-ci doivent sortir pour laisser leur place à des professionnels qui vont, par exemple, prendre la gestion de ces silos, ce que les spéculateurs ne savent pas faire.

22- Ces investissements gagnent-ils l'ensemble de la filière de l'amont à l'aval ?

Bien évidemment. On investit pour produire du pain, des macaronis, etc. Les étrangers sont, quant à eux, dans la bière, les jus de fruits. Par exemple, Coca Cola a voulu lancer une marque en Russie. Il s'est associé avec l'un des plus grands de la Russie, Moulane, à Saint-Petersbourg. Il a pris une participation, puis, au bout d'un certain temps, quand la situation était bonne et qu'il avait relevé l'entreprise, Coca Cola a racheté toute la société. Cela lui a coûté très cher, mais ce n'est pas cher quand on a de l'argent et que cela rapporte. Même chose avec Pepsi Cola qui a pris des participations sur Midane. La technique d'investissement en Russie est de deux ordres. Ou bien vous investissez seul comme Soufflet, type Dreyfus à Voronej il y a quelques années, ce qui est très risqué - Dreyfus a perdu beaucoup d'argent -, ou bien vous faites cela en association avec un russe pour apprendre à mieux le connaître et le racheter ensuite totalement. Cela coûte beaucoup plus cher, mais cela est aussi beaucoup moins risqué. Il y a alors de très belles affaires : Baltimore pour le ketchup...

23- Abordons maintenant la question des droits de propriété en Russie. Y a-t-il la formation d'un cadastre en Russie ?

Sur le papier et dans les journaux, oui. De toute façon, il y a trois façons d'aborder cette question. Le niveau fédéral, le niveau régional et le niveau local. La propriété réelle est au niveau local. Actuellement, on est en

train de définir le niveau fédéral. On n'est pas encore arrivé au niveau local. Il y aura un niveau fédéral unique, mais dans chaque sujet l'application régionale est, ou ne sera pas, évidente. L'application du droit de propriété à Casala n'a rien à voir avec l'application du droit au Daghestan. Mais le principe « la terre n'est pas vendable » est toujours présent en Russie. La terre devient vendable lorsqu'on la met en gage. Actuellement, ce n'est pas le cas. Ce qui est en revanche intéressant actuellement, c'est que la terre est louable sur une période de quarante-neuf ans. La plupart des terres ne sont même pas louables sur plus d'une année. On renégocie chaque année la terre. La différence, c'est que lorsque vous négociez avec un kolkhoze, vous négociez avec un responsable élu par les kolkhoziens. Avec un sovkhoze, vous négociez avec l'administration. On peut avoir sur de mêmes terres, d'un ex-kolkhoze, ou d'un ex-sovkhoze, des conditions tout à fait différentes. Car ce n'est pas le même maître chanteur sur un ex-kolkhoze et sur un ex-sovkhoze. C'est encore plus difficile quand on est étranger. Le problème de la propriété est un problème actuellement insoluble. Il n'y a pas de droit de propriété parce que les banques ne prennent pas les terres en garantie des prêts.

24 - Constatez-vous une évolution dans la souscription des baux ?

Non, il n'y pas d'évolution du contrat de bail. La seule chose qui fluctue, c'est le niveau du chantage suivant la situation. Le bail est beaucoup plus une matière à négociations permanentes. La question de l'occupation des terres est la question actuellement la plus confuse dans la question de la possession de biens agricoles. Mais comme certains parviennent à devenir de vrais propriétaires, c'est que cela se fait. Le souvenir de l'interdiction de posséder la terre à titre privé est encore très forte en Russie. L'incertitude reste donc et cela dépendra de l'intérêt qu'apporte l'investisseur pour l'exploitation en question. Un chef d'exploitation a, en effet, avant tout beaucoup d'obligations envers les jeunes, les vétérans, les routes, les écoles.

En aparté :

L'obsession de mon travail est de déterminer qui investit en Russie. C'est la clé de la réussite pour l'agriculture de ce pays. C'est pour cette raison que ces unités de 200 hectares maximum ne fonctionneront pas. Qui va prêter de l'argent à des exploitations aussi petites. Il faut trouver un système où le taux de rentabilité interne est positif, de 15 % à 20 %. Pour cela, il faut des in et des out et, entre les deux, il faut transformer. Si je n'ai pas de in, je ne fais que de la cueillette. La cueillette a toujours une durée très limitée, c'est exactement le cas de la Sibérie d'ailleurs.

Annexe 57 : entretien avec Alexandre Gr. (fils d'agriculteur voir annexe 17), le 5 mai 2006, cas D.

1/ L'activité de monsieur Gr.

Monsieur Gr. a commencé son activité de fermier à la suite du démantèlement du sovkhoze de son village, Hotynec - à l'ouest d'Orel - (que son fils a qualifié de « cité-agro-village »), en 1992. Il a choisi de conserver les 12 hectares mis à sa disposition par le sovkhoze pour développer son activité de fermier. À l'origine, il a préféré opter pour le statut de fermier individuel, puis il a continué son activité illégalement. Il déclare aujourd'hui son activité en tant que « personne physique ». Ce statut ne correspond pas à notre équivalent français d'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée), mais bien à celui d'un particulier. Cela se traduit par le fait que lorsqu'il demande un prêt à la banque, celui-ci ne lui est accordé qu'à la hauteur d'un particulier et non d'une entreprise.

Nous ferons remarquer que monsieur Gr. a choisi de prendre toutes les terres supplémentaires de son exploitation en contrat de bail du fait que son fils, qui a suivi des études de traducteur, n'a pas en projet - comme beaucoup d'autres jeunes originaires des campagnes russes - de reprendre la ferme et de rester à la campagne.

2/ Le processus de vente ou de mise en bail de terres agricoles

À la fin du régime soviétique, chacun des membres du sovkhoe a obtenu un coupon lui reconnaissant la propriété d'une partie des terres de ce dernier. Ce coupon représentait la propriété de 12 hectares des terres du sovkhoe. Certains sovkhoeiens ont remis ce coupon à l'agrofirme qui en est donc devenue propriétaire. En échange, ils reçoivent depuis de l'agrofirme, gratuitement, une partie de sa production. Pour ceux ayant choisi de conserver leur coupon, le remembrement et le cadastre n'ayant pas été constitués, une procédure originale de vente et de mise en bail des terres est apparue.

Le père d'Alexandre dispose aujourd'hui de 40 hectares de terre. 12 hectares sont sa propriété, le reste résulte de contrats de baux qu'il a signés avec d'autres anciens membres du sovkhoe.

Imaginons que monsieur X, qui travaille dans l'agrofirme issue du démantèlement du sovkhoe, dispose d'un coupon lui reconnaissant la propriété de 12 hectares de terre sur le domaine. Monsieur Gr. décide de négocier avec monsieur X la mise en bail de ces 12 hectares. Il peut lui proposer :

- de lui payer un loyer ;
- de lui remettre une partie de sa production ;
- de lui vendre une partie de ses produits à un tarif préférentiel.

Si monsieur X donne son accord, la seconde étape peut commencer.

Dans cette étape, il s'agit de déterminer de quelle terre dispose monsieur X. En effet, le coupon lui reconnaît un droit de propriété sur la terre, mais ne précise pas de quelle terre il s'agit. Ceci est en fait déterminé par les responsables de l'agrofirme.

Si monsieur X choisi de racheter la terre, cette terre est définitivement vendue et n'appartient donc plus à l'agrofirme. Comme l'agrofirme décide quelle terre est attribuée, elle risque de remettre à monsieur X la plus mauvaise terre. Le processus de négociation fait que la terre n'est pas définitivement vendue à monsieur X. Monsieur X ayant ainsi réussi à obtenir une terre de bonne qualité, il peut la mettre en contrat de bail à monsieur Gr. Bien sûr, dans ces conditions, monsieur X ne peut pas véritablement vendre sa terre puisqu'elle ne lui appartient pas définitivement. Dans une telle configuration, seul un contrat de bail peut être négocié avec monsieur Gr. Ce contrat est en général signé pour trois à quatre ans. À la fin de cette période, monsieur X peut décider de reprendre sa terre et de la remettre en bail à un autre agriculteur, mais il devra alors renégocier avec l'agrofirme. Il peut également décider de conserver son contrat avec monsieur Gr. et d'en renégocier les termes.

Monsieur X peut également choisir, lors de la deuxième étape, de reprendre définitivement sa terre à l'agrofirme. La terre n'appartient donc plus à l'agrofirme. Cela suppose cependant que monsieur X dispose de suffisamment d'influence pour négocier une bonne terre. Il pourra alors à son tour la vendre : la terre deviendra la propriété d'un fermier. Il peut également décider de mettre sa terre en location via un contrat de bail de maximum quarante-neuf ans.

3/ Schéma de commercialisation des produits

Les commerciaux

Les commerciaux sont des individus ou des équipes qui réalisent des transactions agricoles environ 300 à 400 fois par an en parcourant la Russie. Ils prospectent auprès des agriculteurs. Monsieur Gr. n'a donc pas besoin de les chercher. Ce sont souvent les commerciaux qui se rendent sur les champs de monsieur Gr. pour entamer des négociations. Ils viennent le plus souvent avec des prix déterminés et négocient la quantité de produits qu'ils souhaitent acheter. Dans la région d'Orel, ils sont présents avant tout en automne. En hiver, les commerciaux se rendent dans le Sud, dans les régions du Caucase (Krasnodar, région proche de la mer Noire). Ils y achètent des fruits qu'ils revendent dans les autres régions de Russie.

La vente directe

Certains fermiers ont choisi de vendre eux-mêmes leurs produits. Ces fermiers restent cependant

assez rares et ce type d'opération est plutôt ponctuel. Les fermiers qui ont choisi ce type de vente se rendent dans d'autres régions de la Russie pour écouler leur marchandise, essentiellement dans les régions du Caucase. Ils peuvent échanger une partie de leur production contre d'autres produits locaux (essentiellement des fruits) qu'ils revendent dans la région d'Orel.

La vente sur les marchés

Selon Alexandre, lorsque le fermier choisit de vendre lui-même ses produits, le plus rentable reste alors de vendre petit à petit. Dans la famille, c'est Alexandre qui se charge de vendre une partie de la production de son père sur les marchés locaux. Souvent, il amène les produits sur le marché de Briansk (autre ville située dans la région de Briansk, région limitrophe à celle d'Orel). Cependant, lorsqu'il se rend à Briansk, il utilise trois options :

- il prend une place sur le marché et vend les produits de son père ;
- il amène une quantité importante de produits (1 tonne de pommes de terre). Il recherche un intermédiaire sur le marché qui sera chargé d'écouler la marchandise sur le marché de Briansk jusqu'à sa prochaine venue. Il fixe avec lui le prix des ventes et la marge de sa rémunération. Il reste en contact téléphonique en cas de modification du marché ;
- il recherche un commercial qui dirige sur le marché une équipe de dix à quinze personnes. Les prix sont fixés avec le commercial et les quinze personnes vendront, en différents coins du marché et au même prix, les produits de son père.

L'argent est le plus souvent récupéré à la prochaine venue d'Alexandre dans la ville de Briansk.

NB : Les commerciaux des marchés ne sont pas les mêmes que ceux qui parcourent la Russie à la recherche de fermiers.

Alexandre a reconnu s'amuser beaucoup dans ce type de transaction, même si lui-même n'a pas suivi d'étude dans ce domaine. Il m'a donc fait remarquer que, même si selon lui la vente sur les marchés de la façon dont il l'a décrite est un bon moyen d'optimiser la vente de produits agricoles, il semble que peu de fermiers, par manque de temps, de moyen de transport, ou d'un membre de la famille prêt à s'en occuper, choisissent cette forme de vente. Ils se replient donc souvent sur la première forme de vente, celle auprès de commerciaux prospecteurs. Cela permet notamment de vendre rapidement la marchandise et donc de régler les problèmes de stockage.

4/ Obtention de prêts et travail en équipe

Le père d'Alexandre ne dispose plus d'un statut légal. Il travaille donc aujourd'hui comme agriculteur, mais sans papier. Quand il était fermier, il devait payer beaucoup d'impôts alors que son statut ne lui donnait presque pas d'avantages. Depuis quelques années, les déclarations de revenus ont changé. Il n'est notamment plus nécessaire de déclarer les origines de ses revenus. Cela a permis à beaucoup de fermiers de passer à un statut de particulier. Lorsqu'il était fermier, le père d'Alexandre avait le statut de « fermerskie hozâjstva » (fermier)².

Annexe 58 : Entretien avec M. B., agronome, 22 janvier 2007, cas E.

Entretien avec M. B., ancien agronome d'une grande entreprise de l'agroalimentaire française pour son développement en Russie et en Ukraine. Il a été consultant pour l'agroholding Nobel-Oil dans sa filiale

² Il correspond au statut d'un fermier exerçant seul son activité. Il existe également un autre statut en Russie, celui de « krest'ânskie hozâjstva » (exploitation paysanne). Dans ce cas, l'exploitation est déclarée avec plusieurs personnes et correspond par ailleurs au vieux terme russe qui désigne l'exploitation paysanne familiale et l'économie paysanne qu'utilise notamment Čajanov (1925). Dans les statistiques régionales ou nationales russes, cette distinction n'est pas faite et les statistiques indiquent de la façon suivante cette catégorie d'exploitants : « krest'ânskie (fermerskie) hozâjstva »

1- Racontez-moi votre expérience d'agronome à Nobel-Agro.

Après un contact avec Natalie Ko. qui m'a fait une très belle présentation de la société Nobel-oil, j'ai dit OK, je démarre, donc j'ai démarré au mois de juin pour terminer seulement le contrat au mois d'octobre. Alors, je vous le dis, je n'ai pas tout réussi. Pourquoi ? Parce que je n'ai pas eu de moyens - c'est évident - pour travailler normalement. C'est-à-dire qu'au départ, on m'avait promis d'avoir une voiture, d'avoir un minimum d'informatique, et d'avoir au minimum un téléphone... J'avais mon téléphone personnel. Donc, je suis arrivé là-bas. D'abord, il n'y pas eu de présentation. Ils m'ont débarqué à Novosil'. En effet, ils ont deux exploitations, l'une à Novosil, l'autre à Kolpna, où ils ont également un silo de transfert, c'est-à-dire que toutes les marchandises de l'exploitation transitent par ce silo avant d'être expédiées chez les différents acheteurs. Ces deux exploitations regroupent environ 80 000 hectares, 40 000 de chaque côté. On y cultive du blé d'hiver, on fait un petit peu de triniqual, du colza de printemps, des pois protéagineux, de l'orge et du sarrasin... Et de la jachère, ce qui, à mon avis, est une erreur. J'étais donc positionné à Novosil' et j'ai rencontré notre ami Alexander. Je suis venu lui dire : « Voilà, je suis délégué par Moscou, par tout votre conseil d'administration, pour vous aider à améliorer la productivité de vos cultures. » À cette époque-là, il n'était pas du tout question que je gère le dossier personnel de... Enfin, tout l'aspect gestion. Je remplissais vraiment une mission agricole. Pour cela, il faut avoir des moyens techniques, c'est-à-dire la bagnole pour se déplacer - que je n'ai pas eue - et il faut avoir aussi accès à tous les plans des assolements, tous les plans de fertilisation, et surtout, et surtout, le débouché des productions agricoles pour savoir si économiquement on a intérêt à faire du sarrasin, si on a intérêt à faire telle ou telle production. La question, je l'ai posée X fois. Ça a toujours été un refus catégorique en me disant que c'était Moscou qui gérait tous les aspects économiques et débouchés. Je me suis rendu compte qu'effectivement c'était vrai, que Novosil' comme Kolpna étaient uniquement ce que j'appelle des « boîtes aux lettres ». Moscou envoyait, ils transféraient et ainsi de suite, ils renvoyaient sur Moscou. Et cela c'est une erreur importante, car même si j'ai beaucoup d'estime pour le président [NB : Celui de Moscou], les présidents ne peuvent pas tout voir et tout faire. Ils sont dans une multitude de métiers, ils sont dans la restauration, ils sont dans les minerais, ils sont dans le pétrole, ils sont dans l'agriculture, etc. Même si le président travaille 20h/24h, il n'est pas surhomme. J'avais donc proposé qu'il y ait tous les mois une réunion de travail avec les responsables de Novosil', Kolpna et Moscou au niveau des décideurs et au niveau du management, pour dire : « Voilà, aujourd'hui le marché est comme ci, le marché est comme ça. Voilà les orientations que l'on doit prendre dans le futur. Faisons déjà nos assolements. » Ça n'a jamais fonctionné. Ce sont des gens qui n'ont pas la fibre agricole. Ils font un business plan - bon, c'est normal, il faut bien savoir où l'on va financièrement -, mais le business plan il a quelque chose d'important, c'est qu'il peut être corrigé en fonction des urgences, en fonction des besoins. Et là, je me souviens au printemps, j'ai dit : « Pour des parcelles de telle culture, il serait bien de faire tel ou tel traitement. » Ils m'ont répondu : « Non, ce n'est pas dans le business plan. Ce n'est pas possible. » J'ai dit : « Écoutez. Ce n'est pas dans le business plan, peut-être. Mais si vous ne le faites pas, vous allez perdre sept à huit quintaux de l'hectare et sur la surface que vous représentez, financièrement, c'est important. » Bon, non, « niet », rien. Au mois de juin, vu les conditions climatiques qu'on annonçait (un été pourri, de la flotte, etc.), j'ai commencé à faire un premier mail destiné à Alexander et à Moscou en disant : « Voilà, aujourd'hui on a tant de machines agricoles. Une machine ne récoltera en céréales que quarante hectares par jour, en pois que quinze à dix-huit hectares par jour. On va manquer de moyens. On ne peut pas prétendre faire une moisson sur un mois, un mois et demi. Ça ne s'est jamais fait dans aucun pays du monde. Une récolte, quand c'est mûr, il faut y aller. On va avoir des pertes considérables. » On m'a répondu : « Non, non. Vous n'y connaissez rien. Une machine, ça récolte cent hectares par jour. » Je leur ai répondu : « Ça, écoutez, c'est de la théorie pure et dure. J'ai soixante et un ans, j'ai de l'expérience, je peux vous dire que vous ne ferez pas cela. Vous devez donc tout de suite commencer à négocier avec des entreprises la location de machines. » J'avais dit à l'époque qu'il fallait louer entre quinze et vingt machines supplémentaires pour faire une moisson dans une période adéquate, c'est-à-dire, pour moi, une moisson ce n'est pas plus que trois semaines. Plusieurs fois j'ai relancé, et jamais je n'ai eu de machines en location. Tout cela, ça s'est terminé par quoi ? Par simplement 30 % de récolté et 70 % de resté sur le terrain. Quand j'ai quitté l'entreprise au mois d'octobre, je leur ai dit : « Écoutez, vous devez avoir des moyens financiers énormes, parce que je ne connais aucune entreprise au monde qui se permet de laisser 70 % des récoltes sur le champ. Et si vous aviez écouté les anciens ou les Français, aujourd'hui vous auriez tout récolté et vous auriez gagné de l'argent. Alors ne me

dites pas aujourd'hui que vos exploitations agricoles ne sont pas rentables. Si elles ne le sont pas, c'est de votre faute, ce n'est pas de la faute de votre personnel local, ni de vos agronomes. C'est vous, à Moscou, qui êtes dans des bureaux, qui ne connaissez rien du tout à l'agriculture. Ce n'est pas en venant une fois tous les mois que l'on peut se rendre compte de quelque chose. » Alors, j'avais proposé un plan d'action pour dire : « Voilà, aujourd'hui Moscou c'est le gros décideur financier. OK. Mais tu décentralises au niveau d'Orel, à leurs directeurs de site, tout ce qui est organisation personnelle de l'entreprise et aussi la gestion financière de l'entreprise. S'ils doivent acheter un bidon d'huile... » Parce qu'il faut voir les conneries. Je me souviens, un jour j'avais eu une voiture, mais on m'avait dit que le problème et qu'il n'y avait plus d'argent pour l'essence. C'est tout, j'ai payé l'essence parce que c'est comme cela, parce que Moscou dit : « On bloque parce que l'on a consommé le carburant qui était prévu dans le business plan, aujourd'hui on n'a plus de ressources financières. »

Donc, je dis, de l'extérieur c'est une très belle entreprise, de l'intérieur il y a une réorganisation à faire de façon importante. Mais justement, c'est bien pour un jeune comme vous, si éventuellement vous avez la possibilité d'aller là-bas, mais il faudra bien faire marquer dans votre contrat quels sont réellement les objectifs de votre mission, point par point. Moi j'y suis allé comme un débutant, en me disant que c'était bon... Parce qu'il y a du travail, il y a un travail considérable à faire. Mais il faut d'une part bien fixer votre mission, savoir de qui vous dépendez, à qui vous donnez l'information... Parce qu'ils vont vous demander d'envoyer des mails à vingt-cinq personnes, y compris à des gens qui ne regardent jamais l'informatique. Si vous allez dans le bureau d'Alexander c'est impressionnant. Sur son bureau, il n'y rien, il est propre comme cela. C'est pour cela que je ne sais pas comment il travaille, je lui ai dit : « Alexander, je veux savoir comment tu travailles ? » Parce que c'est lui le responsable de la branche agricole, il chapeaute tout.

2- Et au niveau des relations des salariés dans l'entreprise, vous avez vu comment ils fonctionnaient ?

Moi, j'ai eu des relations avec les ingénieurs de zone, parce que dans chaque zone [NB : Brigade], il y a un ingénieur. Eh bien ces gens-là, ils ne peuvent pas travailler correctement. On ne leur donne pas non plus les moyens de travailler. Si je prends l'exemple de Novosil', tout le parc matériel est à Novosil et tous les matins, il y a une réunion de travail à laquelle je n'ai jamais été invité, où là, on distribue les machines, par zone. Alors s'il y en a un qui dit : « Moi j'aurais besoin de cela de plus », eh bien non, on ne peut pas parce qu'on n'a pas l'équipement. Parce qu'il y a un problème fondamental qui est une mauvaise répartition de l'assolement. Il y a en gros 30 % des sols en céréales d'automne et 70 % en céréales de printemps. Donc, il y a une mauvaise gestion du matériel, il y a trop de semis à faire au printemps dans une période très courte. Là-bas, ils sont contents quand ils ont semé. Mais moi, finir des semis au 15 juin, cela ne m'intéresse pas ! On a perdu un mois et demi voire deux mois de végétation. J'avais donc suggéré que l'on augmente un peu la surface d'hiver en faisant plus de blé d'hiver, quitte à faire du blé sur blé. Parce que, là-bas, ils n'ont pas de problème de piéta, de cochonneries comme ça, telles qu'on les connaît chez nous. Donc, « faites du blé ». Je leur ai dit : « Faites aussi des essais de colza d'hiver ». D'autre part, je me suis dit qu'il fallait refaire des analyses au sol. On va faire un plan de prélèvement sur cinq ans pour avoir un plan de santé des parcelles et savoir comment on peut fertiliser en phosphore et en potassium. On a du tchernoziom, mais avec un pH élevé, donc on a des aspects de minéralisation qui ne sont pas très bons. Mais ça se corrige tout cela, il n'y a pas de problèmes. On va tout bloquer sur l'aspect phosphate, potassium, ce qui va vous permettre d'économiser du temps pour faire autre chose au printemps que du traitement... Ils ont leurs théories et c'est très difficile de leur faire modifier parce qu'il y a un professeur Russe qui a écrit il y a quarante ans que le phosphore se rétrograde, etc. Bien sûr que oui, il se rétrograde, mais s'il est dans des conditions de pH basique, ce qui n'est pas du tout le cas ici.

Le personnel de base, lui, subit ce que va décider la hiérarchie. Sachant qu'ils n'ont aucun pouvoir de décision. Le matin, c'est souvent que l'on voit défiler des gens qui viennent pour se faire embaucher. Tous les matins, il y a cinquante à soixante personnes devant la porte et on leur dit : « D'accord, toi, on te prend... ». Et moi, franchement, je ne comprends pas. La réunion on doit la faire la veille et pas le matin avant de se mettre en route. Si la réunion est à 7h, elle dure jusqu'à 8h. Le temps de répartir le matériel, il est déjà 10h, voire 11h du matin. S'ils font la réunion le soir à 18h, au moins le matériel part dès le lendemain à 7h du matin dans les zones ; et là, on est opérationnel, on est efficace.

3- Et avez réussi à obtenir des informations sur l'origine des exploitations que Nobel-Agro exploite ?

Ce que je sais - parce que je l'ai vu faire -, c'est que les Russes ont eu des terres qui leur ont été attribuées et que ces terres sont louées par Nobel-Agro. Courant juin/juillet, il y a eu un défilé de propriétaires qui venaient à nouveau signer leurs baux. Alors attend, c'est Nobel qui décide la valeur du fermage, ce n'est pas le proprio qui vient en disant : « Tiens, eh bien moi je loue ma terre à tant de quintaux de l'hectare. » Non, Nobel dit : « Tu loues ta terre à cela, et tu t'écrases. » Les gens, ils repartent, ils pleurent... Moi, je les ai vus.

4- La région joue-t-elle un rôle dans cette location des terres ?

Il faut que tu saches qu'Alexander [NB : Le directeur de Nobel-Agro implanté dans la région d'Orel] est le maire de Novosil' et qu'il s'est fait éjecter aux dernières élections, et que, lui, c'est vraiment le patriarche. Moi, j'avais mon passeport à l'administration. Il m'a dit : « Ne t'inquiètes pas, si tu te fais arrêter, tu dis que tu me connais. Pas de problèmes. » Il tient les gens dans le creux de la main. Et son ancien collègue, qui a quitté l'entreprise il y a maintenant trois à quatre mois, lui, est reparti à Orel. Soi-disant qu'il va se présenter aux prochaines élections. Mais c'est vraiment un noyau politico-mafieux et c'est pourquoi on ne peut avoir accès à aucun document, parce qu'ils ne sont pas *clean*.

5- À votre avis, quel est l'objectif réel de cette exploitation ?

Moi, j'aurais une réponse tout à fait personnelle en disant que c'est pour cacher quelque chose.

6- Être prêt à perdre 70 % de ses récoltes...

Un jour, j'ai voulu voir des chiffres à Moscou. Et je vois une femme, une comptable il paraît, qui me dit : « Monsieur, ici quand on fait 35 quintaux à l'hectare, on ne gagne pas d'argent. » Je lui ai dit : « Quoi ? Répétez un peu... Madame, vous ne savez pas calculer. Si vous vendez un quintal de blé à X dollars la tonne, 35 quintaux, ça fait une marge brute de tant. Vous mettez quoi en intrant ? Vous mettez un peu près 100 dollars de l'hectare ? Même en multipliant par trois ce chiffre, vous gagnez encore de l'argent. En France, on a connu des années où l'on faisait 35 quintaux à l'hectare et pourtant l'agriculture, elle, a continué à vivre, et elle a prospéré, c'est donc que chez vous, il y a quelque chose qui vient modifier l'analyse économique finale. » Ils ne sont pas *clean* je te dis. Là, dans ce que l'on a récolté, je n'ai jamais su réellement quels étaient les rendements. On m'a répondu : « Attendez, nous sommes en train de faire les calculs. » Je leur ai dit : « Il ne vous faut pas six mois pour faire les calculs. Quand on a fini la parcelle, on sait que l'on a rentré tant de marchandises. » Il y a aussi, à mon avis, au niveau des réceptions dans les silos... La zone a son tok [NB : Sorte de grenier]. À mon avis, il y a déjà des tonnes qui sont parties à gauche ! Quand ça arrive au silo de Kolpna, on doit encore se servir parce que ce n'est pas avec leur salaire qu'ils peuvent se payer les voitures et les vêtements qu'ils portent. Ils viennent en voyage en France, donc... Et ces gens sont de Nobel-Agro.

7- Et Nobel-Agro coopère avec des fermiers ?

Non, je n'ai pas vu de coopérations de ce type. Ils louent quelques matériels, rien de plus. Le modèle de Nobel-Agro est totalement différent de celui de Orel-Zerno. je ne sais pas si tu connais Orel-Zerno, j'ai travaillé avec eux pour Malte Europe. j'ai quitté Orel-Zerno quand Avant-Garde, qui était l'un de nos concurrents en tant que Malte Europe, est venu installer sa malterie à Orel. Moi, j'étais à Orel pour assurer mes diversités pédoclimatiques, plus que pour faire de la concurrence. Mais j'avais 2 000 à 3 000 hectares à Orel, ça ne m'a pas gêné de les perdre. Orel-Zerno est beaucoup plus dans une logique de montage sur la base des anciens kolkhozes.

8- Et Nobel-Agro a-t-il investi dans le social ?

Ils ont bien reconstruit une église à Kolpna, mais les gens, eux, meurent de faim.

9- Et vous qui connaissez l'Ukraine, la situation est-elle identique là-bas ?

Non, parce que les kolkhozes qui bossent correctement vont gagner leur vie. Il n'y a pas tout ce système de financement par des holdings, des groupes pétroliers qui font disparaître l'argent. À Moscou, quand on voit

les bagnoles, on comprend où est passé l'argent. Ce sont ces nouveaux riches qui connaissent toutes les structures pour savoir comment capter de l'argent. Et là-bas, j'avais commencé - et je vais continuer d'ailleurs - à mettre le système coopératif en place. Et je suis en train de faire cela dans la région de Tcherkatchikorsig. Là-bas, j'ai un chef de zone - comme je l'ai appelé - avec qui je passais les contrats et c'est lui qui organisait, avec les kolkhozes voisins, tout mon aspect production. Moi, je lui disais : « voilà, j'ai besoin de 20 000 hectares d'orge, tu te démerdes. voilà mes conditions : je te préfinance ça, ça, ça ; je te paye un prix minimum garanti de tant la tonne d'orge ; tu livreras dans ce silo-là parce qu'il va faire partie de notre association. » et je pense créer cela pour d'autres sociétés (non plus Malte Europe), dans d'autres régions en Ukraine. Parce qu'à la production, il faut un stockeur, parce que dans les kolkhozes il y a trop de risque de pertes...

10- ...Ou de vol...

...Oui. Une fois que c'est rentré au silo, j'ai une plus grande maîtrise de mes stockages. S'il y a du vol, je sais alors qui accuser.

11- Et ce schéma n'est pas exportable en Russie ?

Si, mais ça prendra plus de temps, parce que, comme je pré-finance, je demande à avoir des informations, et là, c'est encore difficile. Au début, en Ukraine, je ne fonctionnais pas comme ça. Je travaillais avec des kolkhozes directement. Un jour, je suis allé visiter l'un d'eux. Je suis arrivé, j'ai demandé s'il n'y avait pas de problèmes et j'ai demandé à voir les parcelles. J'ai regardé les parcelles et j'ai demandé à mon chef : « Tu as mis des engrais ? – Oui, oui. – Mais t'es passé comment ? – Avec le tracteur. – Ce n'est pas possible, il n'y a pas de rouages. T'es passé en avion ? » Et là, bien sûr, il m'a avoué ne pas avoir mit d'engrais. En 2006, en Ukraine, on a récolté 126 000 hectares d'orge et on a travaillé avec environ 380 kolkhozes. Au départ, on travaillait avec 500, et au fur et à mesure que les gens ne respectaient pas le contrat, je les sortais. Tous les ans, je faisais une analyse postrécolte, et ensuite, je relançais la campagne suivante. À la première réunion, je sortais de la salle ceux qui n'avaient pas respecté le contrat.

12- Et toute cette orge, elle part où alors ?

Tout ce qui est produit part dans nos malteries et ensuite on vend le malt aux Ukrainiens ou aux Russes. On est dans un schéma filière. On a deux malteries en Ukraine et quatre en partenariat avec Interagro, un groupe belge en Russie. Les frontières sont encore bien marquées, c'est pourquoi nous avons des malteries de chaque côté des frontières. Pour le moment, on fait donc surtout de la production bien délimitée dans chaque pays. Et en Russie, on a donc 495 kolkhozes. Parce qu'en Russie nous sommes encore très dispersés. On a une usine à Koursk, à Saoums, à Omsk et une autre à Voronege. On est vraiment sur une étendue, et comme je ne suis jamais certain de la régularité de la production... Parce que l'on a des règles qualitatives à respecter. La première règle c'est la germination : une orge qui ne germe pas, on n'en veut pas ; une orge qui a trop de protéines dans le grain, c'est aussi foutu. Je prévois toujours grosso modo 20 % de déchets que l'on commercialise en fourrage, car on ne laisse pas la production sur le dos du kolkhoze ; on s'est engagé, on va jusqu'au bout.

13- Et à chaque fois vous avez travaillé avec des « kolkhozes » ? vous n'avez jamais travaillé avec des entreprises à l'échelle de Nobel-Agro ?

Non, j'ai toujours évité. Parce que j'ai l'impression que ces gens-là sont avant tout des financiers, et je répète que le contrat, chez eux, ce n'est pas toujours bien respecté.

14- Alors que les kolkhozes, vous arrivez à leur faire respecter les contrats ?

Oui, on arrive dans ce pays comme le Bon Dieu. On assure le financement, les emprunts, on assure un paiement dans les quinze jours qui suivent la livraison de l'orge au silo. Ils n'ont jamais connu ça. Et en plus, le chèque est valable, ce n'est pas un chèque en bois !

15- Et après, vous ne contrôlez plus rien tant que la production est réalisée ?

Moi, j'ai surveillé simplement pour voir si le travail était bien fait, pour voir si les volumes de récolte espérés seraient là ou pas. Je regardais si le préfinancement des intrants était bien arrivé sur le terrain. Point. Après, le niveau de productivité n'était pas, à l'époque, une priorité. Parce que l'on ne peut pas corriger le niveau de productivité sur une campagne. Il faut toute une rotation, sur cinq ans, et là, on peut remettre à niveau. Du coup, chez le même producteur, sur deux parcelles équivalentes, sur l'une on va faire deux tonnes, sur l'autre, cinq tonnes, parce qu'il y a des déséquilibres au niveau de la fertilisation.

16- Donc, investir en Russie quand on est étranger c'est faisable ?

Aujourd'hui, il y a des projets qui se mettent en place. Par exemple, des coopératives agricoles françaises qui veulent aller là-bas. Je ne sais pas quoi en penser. Je ne suis pas très partisan. Parce qu'actuellement, le meunier, le boulanger, il a son approvisionnement local, il n'attend pas après une entreprise européenne de l'Ouest pour faire son business. Par contre, si l'on apporte de nouveaux débouchés dans la transformation alimentaire ou peut-être dans le bioéthanol, là c'est jouable. Mais si c'est pour venir modifier un peu les structures existantes, là je ne vois pas l'intérêt. Nous, on a pas mal réussi pour Malte Europe parce qu'en fait on avait de la filière. On avait la production et le débouché. Dans ces conditions, c'est facile. Alors que les coopératives dont je te parle, elles veulent venir pour faire de la collecte, vendre des engrais... Je ne sais pas. Parce que d'une part en Russie, comme en Ukraine, la situation du pays n'est pas stabilisée... Pour le moment, je serais très prudent comme Européen de l'Ouest d'aller mettre des billes là-bas.

17- Donc, vous pensez qu'il vaut mieux faire des coopérations avec des kolkhozes que partir de rien dans ces pays ?

Oui, parce que les terres qui sont en location aujourd'hui [NB : En dehors, précisément, des terres des kolkhozes] sont des terres qui sont éloignées de tout. Et aujourd'hui, si on est Français et que l'on veut aller cultiver là-bas, si c'est pour faire du business, une fois de plus on va écraser le prix du blé et c'est le paysan français, allemand, ou je ne sais pas qui, qui va en subir les conséquences. Par contre, si on raisonne sur la création de nouveaux débouchés qui vont permettre de gagner de l'argent et qui vont permettre de redistribuer de l'argent aux structures françaises, alors je suis d'accord.

Le grand intérêt de ces pays est que la productivité peut encore augmenter. En Europe, hors OGM, nous sommes au taquet. Je ne vois pas comment la productivité pourrait encore augmenter. Mais chez eux, par contre, il y a encore énormément de choses à faire. Génétiquement, ils sont largués de vingt-cinq ans. Ils ont des terrains totalement déstabilisés au niveau des structures.

18- Vous pointez ici les difficultés des exploitants agricoles russes. Quelles sont les difficultés essentielles selon vous ? On m'a parlé de la main-d'œuvre...

Oui, et c'est les banques qui ne veulent pas aider l'agriculture. Aujourd'hui, je veux faire un emprunt en Russie, le taux d'intérêt est de 25 % à 30 %, et ils ne vont prêter de l'argent que sur des choses qui sont palpables. Je m'explique : tu vas construire un silo, une maison... ils vont te dire : « OK, on finance », mais même pour un tracteur, ça va déjà être plus dur. C'est pourquoi nous, tous nos financements passaient par la France. C'est le Crédit Agricole de Reims qui transférait l'argent au Crédit Agricole d'Ukraine.

19- Et Nobel-Agro ?

Ils se financent seuls, avec les filières de minerais qu'ils ont là-bas. C'est pareil avec leur chaîne de restauration qu'ils montent actuellement à Saint-Pétersbourg.

20- Avec le doute qu'ils aient vraiment envie d'investir dans l'agriculture...

Oui. C'est certain que le conseil d'administration n'est pas très net. On ne sait pas vraiment quel est leur objectif. Économique ? Politique ? Parce que tout cela est très lié. C'est bien pourquoi tous les étrangers qui ont voulu venir développer l'agriculture en Russie sont revenus les poches vides.

Monsieur Viel est responsable agricole à la Mission économique de l'ambassade de France de Moscou. Cette entrevue a eu lieu dans l'enceinte de l'ambassade.

1- Comment appréhendez-vous le schéma structurel de l'agriculture dans la Russie d'aujourd'hui ? Quels sont les traits marquants de son fonctionnement ? Et comment voyez-vous la place des investisseurs français ?

C'est un peu difficile de parler de l'agriculture russe surtout pour quelqu'un qui, comme moi, n'a que douze mois de présence ici. Parce que la Russie, c'est un pays immense, c'est un pays de contraste, c'est un pays qui n'est pas facile à appréhender avec notre logique cartésienne française. Enfin... Vous avez déjà dû vous en apercevoir.

En tout cas, l'impression que j'ai ici, sur ce pays, sur le plan agricole, c'est que l'on est : Dans un pays où la composante espace est fondamentale. Il est clair que la Russie s'étend de ses frontières occidentales, avec son potentiel agraire très fort, sur les terres noires les plus fertiles du monde. Et puis, d'autre part, qu'il y a des zones qui sont glacées pratiquement toute l'année avec ce gros éventail climatique, pédologique, ce qui fait que l'on a du mal à appréhender l'agriculture russe sous un mode synthétique.

En présence de trois catégories d'exploitations que sont les grandes exploitations, les fermiers et les lopins de terre. quand on regarde les grandes exploitations, elles peuvent atteindre 300 000 à 400 000 hectares. C'est quelque chose que l'on ne connaît pas du tout en France et c'est tout de même une composante de la Russie. À côté de ça, on a effectivement, à l'autre bout de la chaîne, les lopins de terre avec sept ou huit millions de propriétaires de moins de 1 hectare qui correspondent à une agriculture très vivrière. Et puis, entre les deux, je dirais, un peu coincés et qui ont du mal à se développer, c'est ce que l'on appelle la catégorie des fermiers, avec, là aussi, une très grande variation entre le propriétaire, l'exploitant d'une vingtaine d'hectares, et, à l'autre bout de la chaîne, celui qui a 5 000 ou 10 000 hectares, que l'on considérera comme une très grande exploitation en France, alors qu'ici c'est dans la catégorie intermédiaire des fermiers. c'est donc vraiment quelque chose qui, moi, m'a frappé : cette diversité et cette immensité d'un certain nombre de types d'exploitation.

Après, si nous avons une vision plus historique des choses, il est vrai que l'agriculture a été un secteur sacrifié de la politique russe depuis la révolution des années 1990 avec la chute de l'URSS et jusqu'au milieu des années 2000. Pendant quinze ans, si on regarde les supports publics et les politiques mis en place, ça a été le royaume du laisser-faire le marché. Comme on était en matière de prix sur le marché mondial à des niveaux plutôt bas de rémunérations, je dirais que l'investissement dans le secteur a été très faible, aussi bien de la part des politiques publiques que de la part du privé. Si bien que l'on a assisté, notamment du côté de l'élevage, à une très grande décapitalisation avec les crises de 1998, 2004 et le début des années 1990. C'est une logique où l'on va manger le capital sur place. Dans les années 2000 il y a eu un très fort changement à partir de deux constats, au plus haut niveau puisque cela a été une décision de Poutine de reconsidérer la question agricole comme étant au cœur d'une des politiques publiques et comment faire pour arrêter l'exode rural et permettre une dynamique de développement économique au sein des zones rurales et deuxièmement comment faire pour arrêter la masse des importations de produits alimentaires en provenance du reste du monde. Ce deuxième constat (comment arrêter les produits d'importations alimentaires) s'intègre dans un ensemble plus global qui est de dire : la Russie, notamment sur le plan économique, retrouve une position importante sur la scène internationale et en particulier sous l'effet de l'augmentation des prix des matières premières et notamment énergétiques. La Russie est donc un grand pays. La Russie a un gros potentiel de production agricole, donc pourquoi l'expression de ce potentiel ne se fait pas aujourd'hui ? On a un potentiel, mettons-le en œuvre. Ça a été en 2005, dans le cadre de « Nats Proekt » (Nationalni Proekt/projets nationaux) le fait que l'agriculture était désormais une priorité nationale d'abord ciblée sur l'élevage et en 2007, l'adoption d'un programme quinquennal de développement de l'agriculture qui est vraiment une programmation avec un budget, avec des objectifs, avec des instruments de mesure pour pouvoir mesurer l'impact de la politique mise en œuvre, avec trois grands axes :

Développement rural avec reconstruction de l'infrastructure sociale ; Un volet préservation et reconstitution des ressources naturelles nécessaires à la production agricole ; Définir un cadre pour une production agricole durable à long terme.

Pour ce troisième volet, il faut tenir compte des outils financiers avec deux organismes publics spécifiques que sont la Rosseprossbank et Rossagroleasing qui sont les bras armés du ministère de l'Agriculture pour ce programme. Une réflexion sur des outils de régulation de marché et un certain nombre de mécanismes de subvention et de prêts bonifiés pour certains secteurs spécifiques pour améliorer la production et la productivité agricole ont été mis en place. Ce programme qui est d'abord un programme fédéral proposé par le gouvernement et adopté par la Douma en juillet 2007 s'étendant de 2008 à 2012, est doté d'un budget fédéral de 551 milliards de roubles et s'inscrit en fait dans une volonté de programmation État/région puisque l'ensemble des sujets de la Fédération a été sollicité pour contracter afin de mettre en œuvre ce programme (avec un abondement d'autant de la part des régions). L'objectif est d'avoir l'équivalent de 1 100 milliards de roubles injectés dans le secteur agricole. C'est un programme qui a très clairement été lancé et qui a trouvé des concrétisations par des investisseurs qui ont vu l'intérêt d'investir du fait à la fois des subventions publiques, mais aussi du fait notamment du coût très élevé du prix des matières premières (mises à part ces dernières semaines). La problématique sécurité alimentaire de la planète, la problématique des cours dans le secteur des céréales ont contribué à ce qu'un certain nombre d'investisseurs s'intéresse au secteur agricole.

2- Ces investisseurs sont-ils publics ou privés ?

Ce sont soit effectivement des investisseurs privés qui ont vu qu'il y avait un marché à prendre, soit des investisseurs privés qui ont été conduits [NB : Sous-entendu encouragés par les politiques] à s'intéresser au secteur. En fait, comme on a des indicateurs, un programme, des objectifs, des indicateurs de suivi, les autorités, soit fédérales, soit régionales, ont été tentées, même ont... [Temps de réflexion] ...ont été tentées d'inciter un certain nombre de personnes à investir dans le secteur. Moi, très concrètement, j'ai pu visiter dans le Bashkortostan un élevage de limousines. Mais très clairement, l'investisseur c'était un vendeur de 4x4 sur Moscou qui visiblement a été plus ou moins sollicité et incité à investir dans le secteur. Il n'avait donc pas de compétences dans l'élevage, son objectif était d'abord de faire de l'argent, donc l'investissement n'était pas forcément adéquat et en tout cas les moyens mis en œuvre n'étaient pas à la hauteur de ce que cela nécessitait. À un moment donné, il y avait donc une inadéquation entre le fait que cette personne investisse, et la réalisation concrète dans le secteur. Après, vous avez des oligarques (mais ça ce n'est pas forcément d'aujourd'hui) qui considèrent que le secteur agricole est un secteur de toute façon intéressant compte tenu du potentiel russe. Je prends un autre exemple : Youg Russie, dans la région de Rostov sur le Don, qui n'était pas au départ quelqu'un qui était dans le secteur agricole, mais qui s'est d'abord intéressé au commerce de céréales - le bassin de la mer Noire et des terres noires a toujours été très porteur en matière de céréales, il se prêtait au commerce -, a développé effectivement cet aspect commerce de céréales. Il a vu qu'il y avait des opportunités à s'intéresser aux silos et à un moment donné, il s'est lancé dans la production de tournesols avec ensuite l'outil industriel qui va bien en la matière. C'est un exemple typique de bonne réussite et de bon investissement dans le secteur. Par contre, vous pourrez avoir de grands groupes qui vont investir ou des banquiers... Par exemple, un banquier est venu me voir il y a dix mois. Je ne sais pas où en est le projet aujourd'hui, mais il m'a dit : « Je suis intéressé à investir dans l'agriculture, je voudrais constituer un élevage de 13 000 têtes. » Je lui ai dit : « Effectivement, vous êtes banquier, vous voyez l'intérêt à investir dans ce type d'activité, je vous conseillerais peut-être de démarrer avec 300 ou 500 têtes, ce qui est déjà un gros élevage, et puis progressivement, monter en puissance. » Non, lui, ce qu'il voulait, c'était ça... Et comme il était francophile, c'était : « Est-ce que vous pouvez me fournir 13 000 têtes ? » Alors il y avait de la vache à viande et de la vache laitière. Et puis cela était intégré, cela était grosso modo : « Je veux la ferme, le bétail clés en main. » On est vraiment quand même - du moins nous l'avons été, car comme on va le voir dans un deuxième temps, aujourd'hui c'est un peu moins vrai - du fait de l'effet d'aubaine, je dirais, à deux niveaux : d'une part du fait des politiques publiques mises en place, et puis du fait des cours mondiaux sur les MP. Par contre, effectivement, à côté de cela il y a de vrais entrepreneurs qui voient une logique et qui, à plus long terme, investissent depuis une dizaine d'années. Par contre, le bémol que je vois, c'est effectivement le passage d'un système collectiviste très planificateur à, tout de même, une économie de marché qui a entraîné des difficultés pour trouver dans le secteur agricole des gens qui aient la capacité de raisonner en terme d'exploitations agricoles intégrées dans un ensemble économique. Cela veut dire qu'il y a eu perte, à la suite

de la collectivisation, de technicité et de savoir-faire.

3- Et il s'agit avant tout de perte de savoir-faire ou aussi de perte de savoir vendre ? Comment voyez-vous les choses ?

Je dirais d'abord perte de savoir-faire. Après, dans le savoir vendre, oui. Parce que comme on était, et que l'on est toujours... J'ai l'impression... Dans une logique : on fait un programme, on fixe des objectifs. Du coup on ne s'intéresse pas d'abord à la logique de dire : on a un marché de tant de consommateurs qu'il faut arriver à alimenter selon tel ou tel critère. Ce n'est plus la Russie à un potentiel, il faut produire tant, mais on ne va pas s'intéresser à toute la chaîne. Quand j'entends le discours du type : « On importe 9 000 tonnes par an, il faut produire plus » sans s'intéresser à savoir le type de produit que consomme le consommateur russe...

4- Et comment positionnez-vous les politiques régionales par rapport à cela ?

Dans chacune des régions, ils vont avoir des objectifs de filière, avoir des outils industriels, mais déconnectés du marché. Ils ne cherchent pas à savoir combien le russe va boire de litre de jus de pomme par an. Nous sommes en train de préparer une mission à Rostov-sur-le-Don. Ils nous demandent quel investisseur français pourrait les aider à construire une conserverie de légumes de 50 à 80 millions de boîtes, alors qu'à côté, à Krasnodar, il y a eu deux investisseurs - pour ne pas les citer, Bonduelle et la Secab - qui viennent d'investir dans les cinq dernières années dans deux usines de cette capacité-là. Ce n'est pas très éloigné, je ne sais pas si la région de Rostov a la capacité d'absorber un tel marché. Mais parce que chaque région se considère comme une entité spécifique, elle va d'abord considérer qu'il faut qu'elle se dote d'un outil agricole de production en amont et de transformation agroalimentaire ensuite. Mais sans lien et sans étude de marché quant à la consommation finale. Et cela, dans le secteur du sucre - pour prendre un autre domaine -, je l'ai vu exactement. À chaque fois que je me déplace dans une région, on me demande si la France serait capable de les accompagner pour reconstituer sur des bases modernes l'outil de production du sucre à partir de la betterave avec des capacités de 6 000 à 10 000 tonnes. C'est chaque fois le même schéma. Une programmation de l'outil de production gigantesque qui me semble un peu coupée du marché.

5 - Ne pensez-vous pas que cela est dû à une logique de sécurité alimentaire qu'aurait chaque région sans penser à la fédération comme une entité à part entière ?

Peut être. Mais c'est un leurre aussi de penser que l'on va mettre en place l'outil industriel, l'outil de transformation sans avoir le marché correspondant vraiment réel, même dans la région. Une sucrerie c'est tout de même un investissement de deux cents millions d'euros. Je pense que si je me déplaçais dans les quatre-vingt-six régions de la fédération, chacune des régions me dirait : « Est ce qu'on ne pourrait pas... » J'exagère, mais c'est un peu ça.

C'est ce que j'ai pu constater sur le Salon de l'agriculture : les stands étaient organisés par région avec une volonté pour chaque région d'afficher sa capacité à produire de tout sans penser aux spécificités naturelles de son territoire.

Exactement. Mais c'est un peu l'histoire qui peut expliquer ça. Quand on voit les grandes époques des décennies 50 et 60 avec la programmation, l'ère Krouchtchev où l'on devait faire du maïs partout, même là où cela ne s'y prêtait pas et où cela a provoqué des famines... Enfin, c'est vraiment cette logique de programmation qui ne prend en compte ni la nature ni le marché. Et puis, il y a le mélange des genres entre le politique et l'économique. Comme je vous le disais tout à l'heure, cela a pour conséquence de pouvoir inciter l'investisseur à investir dans le domaine. Quand on creuse un peu, on s'aperçoit que tel ou tel investisseur c'est le frère, le cousin, le beau-frère du gouverneur, tout cela étant parfaitement mélangé. Il n'y a donc pas cette liberté d'entreprise, cette confusion des genres, qui ne permettent pas d'avoir une analyse réelle du marché, de l'économie qui passe normalement par l'investissement.

Sur le plan des mécanismes de régulation du marché agricole (les taxes à l'exportation sur les céréales sur l'orge et le blé), des mécanismes de régulation du marché sucrier (avec des taxes d'importation importantes du sucre blanc et de façon saisonnière sur le sucre roux), ceci permet la production sur le territoire de

betterave et la production locale de sucre. Ce sont des mécanismes réglementés identiques à ceux de l'Europe : des mécanismes publics de régulation du marché agricole. Il y a aussi la taxe à l'importation sur les grumes qui va encore être augmentée très fortement pour garder ensuite la plus-value de la transformation du bois en Russie. Mais ce sont des politiques mises en place au coup par coup en fonction de la conjoncture et qui ne correspondent pas forcément non plus à une capacité à développer ici la filière correspondante. Sur l'industrie de transformation du bois, je ne suis pas sûr que la Russie a la capacité de transformer tout ce qu'elle coupe. En matière de viande, vous savez qu'il y a des quotas d'importation basés sur des historiques qui vont probablement être réduits. Je ne pense pas que la Russie a les capacités de produire autant, en tout cas, autant que la demande des consommateurs actuellement.

Après, effectivement, si l'on veut répondre à votre deuxième question, *mes impressions sur l'investissement français*, il est clair que les entreprises françaises (Danone, SucDen, Bonduelle) ont toutes cette logique d'intégration. Comme elles ont investi dans un outil moderne, important et coûteux avec un objectif de produire selon des normes de qualités très particulières avec des clients qui sont des acheteurs internationaux, qui sont habitués à un certain standard, elles sont obligées de mettre en place des approvisionnements en amont qui correspondent à des standards de qualité. Ou alors, elles produisent sur place et maîtrisent la production, mais elles sont obligées d'importer une partie de leurs besoins. Par exemple, Danon a investi dans des exploitations d'élevage pour sécuriser la qualité de son approvisionnement. Autre exemple, Bonduelle, partout dans le monde, c'est d'abord un conservateur. Dans le monde, il a des contrats avec des producteurs de légumes et il met en boîte. Ici, il a pris en bail 10 000 hectares et il produit pour sécuriser la qualité de l'approvisionnement. Et Sucden, c'est pareil. Sucden en Russie c'est aussi des exploitations agricoles de production de betteraves à sucre. Après elles arrivent à intégrer là-dedans la dimension sociale, l'aménagement du territoire, parce qu'elles sont au cœur d'un bassin d'emploi.

6- Ah bon, elles intègrent aussi une politique sociale ?

Eh bien oui, elles sont obligées. Quand vous rachetez un kolkhoze, on est quand même sur une logique où ce dernier faisait vivre deux ou trois villages. En reprenant le kolkhoze, on s'attend à ce que vous repreniez ça avec. Alors ça, je le connais moins sous l'angle de l'investissement français, mais je l'ai vu dans le cadre de trois jeunes fermiers qui, il y a quinze ans, exploitaient 50 hectares, il y a dix ans sont passés à 500 hectares, et qui, il y a trois ans, ont racheté un kolkhoze de 10 000 hectares. Dans leur démarche, ils intègrent totalement l'aspect social, l'aspect vie locale, l'aspect entretien des infrastructures, etc. Ce sont des logiques intégrées qui dépassent le champ du secteur de la production agricole ou de l'activité économique immédiate. Dans tout cela, il y a le poids de l'histoire, mais après, il y a le retour à l'activité économique. Parce que si l'on intègre une politique sociale, c'est parce que l'on s'attend aussi après à ce que la production se passe bien, que l'on obtienne de la main-d'œuvre qualifiée. Il faut qu'il y ait une vie culturelle pour que les gens restent. Si l'on veut que les gens viennent à l'entreprise le matin, il faut que les transports fonctionnent. Il y a un retour sur investissement. Il y a aussi l'aspect sanitaire de lutte contre l'alcoolisme dans les campagnes.

7- Cet aspect social est en effet caractéristique de l'histoire des kolkhozes. Mais vous parliez des fermiers tout de suite, pensez-vous aujourd'hui que les fermiers comme les directeurs des grandes exploitations ont parfaitement intégré cette logique ? Se mènent-ils respectivement une concurrence sur cet aspect ?

Globalement, il y a de la place pour tous ici. Il y a eu un tel abandon du secteur agricole pendant quinze années (à la sortie du système soviétique) que la concurrence est aujourd'hui faible.

8- Et au niveau de la main-d'œuvre ?

Il est clair que le principal problème est démographique. Cela est amplifié dans le secteur agricole, car le salaire moyen est moitié moins élevé que dans les autres secteurs et qu'il y a aussi un problème de qualification.

Il faut aussi intégrer l'aspect climatique. De bonnes terres, il y en a, mais il faut les irriguer. Il y a donc la question de l'accès à l'eau. Il y a aussi, dans une même région, des terres plus ou moins bonnes. Quand on

veut s'agrandir, c'est un problème. Celui qui voudra mettre en bail sa terre aura tendance à la valoriser. Des terres sont ainsi surévaluées dans des secteurs marécageux, sans infrastructure. Dans la structure des baux... Ensuite vous verrez que, souvent, quand ce sont des régions ou des collectivités publiques qui mettent à bail, les baux sont faits pour une année, reconductibles, de telle sorte de pouvoir garder la mainmise sur la suite des événements. Donc, en fonction du court des matières agricoles, d'une année à l'autre, on augmentera la surface de l'exploitation ou bien on remettra dans le pot commun de l'appel d'offres pour pouvoir en tirer le profit maximum.

9- Mais alors, quelles sont les difficultés concrètes pour signer des baux quand on est une entreprise française ? À qui doit-on s'adresser ?

L'aspect essentiel est d'avoir su lier des relations avec les autorités locales pour pouvoir obtenir cet accès à la terre. Cela est un aspect incontournable. Après, cela se passe plus ou moins bien, mais c'est quand même la clé d'accès. Face à cet aspect du mélange des genres entre politique et économique, il faut savoir aussi jouer sur l'aspect politique. C'est pour cette raison que nous aussi, en tant qu'ambassade, quand on est amené à travailler sur un sujet, nous aussi nous intervenons auprès des autorités locales en disant : « OK, vous voulez qu'il y ait des investissements étrangers. Eh bien dans ce cas, mettez aussi les conditions pour que cela se fasse bien. Ne dites pas on veut une conserverie de légumes qui produise quatre-vingt millions de boîtes par an, et puis à côté de ça, vous allez mettre des barrières à l'accès à la terre ou à l'irrigation qui permettrait de produire des légumes. »

10- Et donc, en contrepartie, il y a des demandes de leur part pour préciser la façon dont ces entreprises vont devoir se comporter. Il y a des exigences autres que celles qui se rattachent proprement à la valeur du bail ?

Bien sûr, il y a des critères en terme d'aménagement d'accès, de logement. Participer à ce genre de choses.

11- Et cela est clairement indiqué sur le contrat de bail ?

Je ne peux pas répondre à cette question, il s'agit ensuite de négociations internes entre l'entreprise et ces régions.

Mais il est vrai qu'après, la tendance va être de rendre la procédure administrative plus stricte pour les investisseurs étrangers que pour les entreprises locales. Par exemple, Lactalis a dû obtenir des dizaines et des dizaines d'autorisations.

12- Et cela les ralentit concrètement ?

Bien sûr. Par exemple, Auchan a fini d'aménager l'un de ses magasins depuis un an, mais le magasin n'est toujours pas ouvert.

13- Où en est-on de la mise en place d'une structure bancaire capable de financer l'agriculture en Russie, d'autant plus dans le contexte actuel de la crise ?

Dans le domaine du financement, RosselRossbank ces derniers mois a quand même été un organisme qui a joué le jeu du développement d'un réseau bancaire à destination de l'agriculture. Quand on regarde son expansion et ce qui a pu transparaître dans les médias, il a joué le rôle de l'expansion pour avoir un réseau très développé sur le territoire. Il y a eu des investissements en matière de matériels et de machinismes agricoles. RossAgroleasing a aussi joué son rôle de leasing pour le matériel et aussi l'achat de bétail. Dans des conditions assez difficiles à comprendre d'ailleurs, parce que donner en leasing par exemple des vaches laitières sur dix ans alors que l'on sait en même temps que la durée de lactation est d'environ sept ans, on peut supposer qu'à long terme cela va finir en subvention. Mais il y a là toute une partie souterraine avec un mystère de fonctionnement. Mais depuis un mois, il y a un arrêt brutal des investissements pour cause de crise de liquidité. Parce qu'il y avait tout de même l'effet d'aubaine des politiques publiques et donc chacun va se reconcentrer sur son cœur de métier. Parce qu'aussi les professionnels du secteur qui faisaient appel au

crédit pour leur activité se sont vu restreindre l'accès. Parce que l'organisme bancaire, notamment RosselRossBank a été fragilisé par son expansion assez forte ces derniers mois et souffrait d'une faible capitalisation par rapport aux encours distribués.

14- Ce pic des investisseurs est arrivé très rapidement, c'était quelque chose de totalement inconnu quand je suis venu en Russie en novembre 2006. Les agroholdings que je connaissais étaient de natures très différents, régionaux et dans une logique avant tout publique. À quelle date fixez-vous le début de ce phénomène de nouvel investisseur et de grands agroholdings ? Ces nouveaux investisseurs vont-ils partir aussi vite qu'ils sont venus ?

Comme toujours dans la mise en œuvre d'une politique publique, il y a un décalage entre la date d'annonce de sa mise en œuvre et le moment où les mécanismes permettent réellement de la faire démarrer. Très clairement là, on a choisi 2005 pour faire des déclarations (les déclarations de monsieur Poutine dans le cadre de Nats Proekt³) en sachant que cela ne prendrait effet qu'en 2006 tout en profitant de l'augmentation des cours mondiaux pour entraîner cette dynamique. Cette dynamique, on l'a vu croître progressivement en 2006/2007. Après, juillet 2007 ce fut l'annonce du nouveau programme de développement de l'agriculture. Six mois pour le mettre en œuvre, avec un peu d'attentisme au début de l'année. Relance très nette et puis, depuis un mois, un mois et demi, arrêt brutal.

Pour le moment - mais les choses avancent vite - pas de baisse de la consommation finale (mais ça c'est plutôt du ressenti à partir de mes discussions), mais des grandes craintes sur la partie distribution. Aujourd'hui, ce qui est identifié comme maillon faible, c'est le distributeur⁴. Les distributeurs faisaient appel aux crédits pour assurer leur activité ; ils risquent désormais de se tourner vers leurs fournisseurs pour emprunter, ce qui risque de les freiner.

Le risque aussi dans le secteur agricole lui-même est que la baisse des cours dans les céréales du fait de la bonne récolte de cette année fasse que les producteurs ne parviennent pas à recouvrir leur coût de production et se trouvent ainsi coincés au moment des semis.

15- Il n'y a donc aucun mécanisme de régulation sur ce point ?

Si, il existe un outil de régulation qui marche dans les deux sens avec le système des achats de stocks d'intervention. Les prix d'acquisition par l'État à la suite de la déclaration de Soutkov (ministre de l'Agriculture) devraient être relevés de 5 200 à 5 400 ou 5 500 roubles. Pourtant, il y a trois mois, on était sur un discours inverse. À l'inverse, au printemps, quand il y avait le problème d'ajustement des deux récoltes, on a mis en vente les stocks d'État (strictement appliqué au marché intérieur) de telle sorte qu'il y ait une baisse des prix. Le but était d'éviter que le prix du pain n'augmente de trop, donc il s'agissait d'un objectif social. Cependant, en la matière, c'est plus de l'intervention ponctuelle qui ne semble pas vraiment être maîtrisée, même si l'efficacité est réelle.

Et puis, il y eut un mécanisme équivalent à celui mis en place en France, avec un accord volontaire entre la distribution et les pouvoirs publics et un engagement en ce qui concerne la répercussion des coûts sur les biens de consommation.

16- Et la situation actuelle de la Russie vis-à-vis de sa dépendance alimentaire, comment la voyez-vous et quel scénario d'évolution voyez-vous ?

Je pense que les importations vont continuer à augmenter, car la demande croît toujours plus vite que la

³ Nationalnii Proekt développement de l'APK, voir article d'Autrepart

⁴ On est, au dire de monsieur Viel, très loin de ce qu'explique le livre *Du kolkhoze au supermarché*. On en revient à ce que j'avais pressenti en lisant le livre : une vision très moscovite et même française des choses, car même si monsieur Viel confirme la logique d'intégration de la filière chez Auchan, le supermarché français est loin de composer l'univers russe et même moscovite de la grande distribution. Je remarque plutôt dans l'entretien que (en dehors des logiques régionales) l'intégration de la filière passe plutôt par le secteur de la transformation des matières premières que par celui de la grande distribution.

production et il y a encore un rattrapage nécessaire dans certains domaines, notamment l'élevage. Là, cela demandera encore dix ou vingt ans pour retrouver un niveau de production, surtout du fait d'une perte de technicité nécessitant de reprendre à la base la constitution du secteur. On peut produire des céréales assez facilement, autant élever des animaux et mettre en place les techniques permettant de mettre sur le marché des aliments correspondant au marché, ça va demander plus de temps.

C'est cependant très curieux parce que, dans le cadre de l'intégration de l'aval vers l'amont, on constate aujourd'hui que les transformateurs, des gens dont le métier de base était la découpe, s'intéressent aujourd'hui à l'élevage.

17- Des entreprises russes ?

Oui, des entreprises russes dans le secteur bovin et dans le secteur ovin. Par exemple, les frères Koutkov dans la région de Krasnodar qui étaient d'abord dans le secteur de l'abattage, mais comme ils avaient besoin de sécuriser leur approvisionnement et qu'ils avaient besoin de viandes de qualité, se sont mis à investir dans des exploitations. Enfin, c'est la démarche qui, en matière d'élevage, aura le plus de chance de réussir. Donc, il y a aussi cet esprit d'initiative qui existe en Russie. Il y aura sans doute des difficultés, car il faut apprendre ce nouveau métier, mais c'est là que se trouvent les potentiels. D'abord parce qu'il y a une intégration, et ensuite parce que c'est l'aval avec sa connaissance du marché qui va être le moteur de l'investissement amont. En la matière, le cheptel sera calibré en fonction de la chaîne d'abattage et de l'atelier de découpe qui elle-même est liée au marché de la consommation, qui est d'abord une consommation locale.

18- C'est en effet une logique très différente de celle de ces nouveaux investisseurs qui semblent investir de façon anarchique.

Je dirais, pour conclure, que l'on a effectivement tout ce panel du fruit de l'histoire, des investisseurs, des investisseurs étrangers qui dessinent l'agriculture russe d'aujourd'hui.

19- Comment voyez-vous les relations entre les différentes régions en Russie ? Y a-t-il des conflits existants qui permettraient d'expliquer l'absence d'une région comme Orel sur un salon agricole ?

Je n'ai aucun élément me permettant d'aller dans le sens de cette concurrence. Ce que je constate, c'est une multiplication des salons, ce qui oblige les régions à faire des choix. La participation, par exemple, à un salon comme celui de WordFood ou à Prodexpo (en février) me semblerait plus adéquat pour valoriser la production de la région d'Orel. [NB : Depuis, Stroeve a tout de même été renvoyé].

Annexe 60 : Entretien avec Uzun Vasilij Âkimovič, le 19 janvier 2009, VIAPI (Institut des problèmes agricoles et de l'informatique), cas G.

Uzun Vasilij Âkimovič est directeur du département de la réforme agraire au VIAPI. Son travail de recherche porte essentiellement sur les relations entre les petites et les grandes exploitations agricoles russes.

1- Pourquoi n'existe-t-il pas d'études sur les relations entre les grandes et les petites exploitations ?

Avant il n'y avait que de grandes exploitations. Les grandes exploitations ont peur de passer des contrats avec les fermiers, car elles ne leur font pas confiance.

De leur côté, les fermiers ne peuvent pas concurrencer les prix des grandes exploitations dans l'élevage de volailles par exemple. Le modèle de concurrence passe par une distinction importante entre la grande et la petite exploitation dans leurs activités, ce qui rend leur capacité à travailler ensemble très difficile. La seule condition est de parvenir à organiser cette relation.

2- [En réponse, je lui propose ma lecture de la situation en deux modèles de production pour lui

demander s'il est d'accord avec ce modèle agricole à savoir :]

Des grandes exploitations contrôlées par le secteur de la transformation sous la forme d'agroholdings (qui chercheraient donc à organiser cette relation) ; un secteur de fermiers et de lopins avec des tentatives pour travailler ensemble via des coopératives (coopératives de production) et mise en place de coopératives de crédit. Pour se détacher au contraire de cette tentative de ce qui apparaît pour eux comme un contrôle du secteur de la transformation.

Je suis d'accord avec ce modèle, mais avec plusieurs nuances :

- Les agroholdings font parler d'eux, mais en réalité leur activité n'est pas extrêmement importante quand on regarde la surface de terre qu'ils contrôlent et la quantité de production qu'ils réalisent [NB : Ce qu'ils ont étudié dans le rating agro 300] et ils sont localisés sur certaines régions notamment Belgorod (80 % des exploitations dans un agroholding) et Orel (+ de 50 % des exploitations dans un agroholding) avec une particularité pour Orel, car ces agroholdings sont sous le contrôle de la Région. Aujourd'hui, ils se trouvent en énormes difficultés financières. Pour moi, ce modèle n'a donc pas beaucoup d'avenir.
- Beaucoup d'anciens kolkhozes et sovkhoses devenus des OAO travaillent encore de façon indépendante et c'est en réalité la forme la plus répandue d'exploitation.
- Les fermiers et les lopins essaient effectivement de travailler ensemble, mais, même si on en parle beaucoup, on est seulement au tout début du processus. Il n'y pas beaucoup d'exemples concrets de réussites dans ce type d'initiatives du fait d'une méfiance tant de la part des fermiers que de celle des lopins.

Pour moi, le modèle d'avenir est donc plutôt dans la relation entre d'une part le lopin et le fermier, et d'autre part le fermier et les grandes exploitations indépendantes. Les grandes exploitations deviendraient des organisations chargées de récupérer la production des fermiers qui eux seraient au cœur de la production. Certes, il y a beaucoup d'exemples d'intégration par des agroholdings, mais lorsqu'on regarde ce que fait Danone ou Erman on peut voir qu'ils privilégient le contrat dans lequel ils déterminent les conditions de la collecte du lait, de l'équipement des exploitations. Les deux modèles cohabitent donc actuellement, celui des agroholdings intégrés et celui des contrats avec de grandes exploitations indépendantes qui pourraient elles-mêmes travailler, à l'avenir, avec des fermiers.

3- Quelles sont les difficultés actuelles pour le développement de ces modèles alternatifs à l'agroholding si celui-ci ne semble pas représenter un vrai modèle de production en Russie ?

On parle beaucoup des coopératives, mais en fait il n'y a pas beaucoup d'exemples de coopératives qui fonctionnent (coopératives pour vendre et coopératives de transformation). Les fermiers sont donc surtout sur des filières courtes aujourd'hui. Par ailleurs, ils sont le plus en difficultés dans les régions où les agroholdings sont très puissants (Orel et Belgorod par exemple).

En fait, pour comprendre les difficultés de ce développement alternatif, il faut ajouter un troisième intervenant à ce modèle : le pouvoir (Vlast').

Les fermiers n'ont aucune certitude sur ce qu'ils possèdent. Certes, ils peuvent avoir des documents qui confirment qu'ils sont propriétaires de ce qu'ils produisent. C'est très simple, ils peuvent avoir la visite d'une inspection sanitaire, des contrôles du service des incendies. Tous ces services peuvent les déclarer hors normes et, de ce fait, saisir leurs marchandises. Tout ceci est évidemment un peu mafieux, mais se passe sous le regard bienveillant des autorités.

Une expression était très présente au moment de la transition. Tous ceux qui faisaient du business avaient

besoin d'un toit (Kryša). Ce sont des personnes qui, moyennant la fourniture d'une partie de la production ou tout simplement du liquide, assurent les fermiers contre ce genre de soucis.

Évidemment, les grandes exploitations n'ont pas ce genre de problèmes, car elles ont des juristes, tout le monde qu'il leur faut pour éviter ce genre de problèmes. C'est pourquoi l'avenir se trouve dans un rôle de « toit » que peuvent jouer les grandes exploitations pour les fermiers et je ne parle pas ici des agroholdings, mais bien de grandes exploitations indépendantes.

4- En rencontrant un économiste de la région d'Orel il y a quelques jours, ce dernier m'a informé qu'il existait un droit d'installation gratuit sur les marchés de la ville de Moscou pour les fermiers extérieurs à Moscou. Ce droit existe-t-il effectivement ?

Oui, il existe effectivement ce type de lois. Vous pouvez rechercher, je ne me souviens plus du nom exact de la loi, mais il s'agit d'une loi sur la régulation de l'activité agricole sur les marchés. Mais, là encore, ce n'est pas comme cela que ça se passe. En réalité, les fermiers ne vendent pas sur ce type de marché. Sur le marché local oui, mais ils font alors face aux autorités régionales. Quand il s'agit de vendre sur de gros marchés comme celui de Moscou - qui peut être bien plus avantageux sur beaucoup de points de vue (prix, liberté vis-à-vis des autorités) -, ils doivent en fait passer par des intermédiaires (perekupšiki). S'ils vendent eux-mêmes, ils doivent remplir de nombreux formulaires pour déclarer la nature de ce qu'ils transportent... Ensuite, ils doivent payer les policiers à chaque frontière des villes qu'ils traversent. Sans compter le temps du voyage. Quand ils arrivent sur ces marchés, ils sont face à des professionnels, ces revendeurs qui leur proposent immédiatement de racheter leurs produits pour contrôler le prix de vente et ils n'ont, en général, pas beaucoup de choix. De ce fait, les fermiers utilisent une méthode beaucoup plus simple. Ils vendent leurs marchandises, leurs bétails aux intermédiaires qui se rendent sur place, dans les villages, pour acheter la marchandise. Ces revendeurs sont des professionnels qui connaissent tous les filons du métier et savent déjouer tous les pièges administratifs et qui connaissent bien les policiers de la route (DPS).

Annexe 61 : Entretien avec monsieur Colas, 19 février 2009, cas H.

Monsieur Colas est responsable vétérinaire à la mission économique de l'ambassade de France à Moscou. L'entretien avait pour objectif de comprendre la situation des importations de viande en Russie.

1- Je souhaiterais avoir votre avis d'expert sur deux sujets : quelle est la situation d'importation de la viande en Russie et quelle est la situation de l'importation de bovins et autres animaux ?

Commençons par les animaux vivants. Il y a eu des blocages successifs qui ont été un peu compliqués à gérer. Remontons à 2004. La Russie a fermé l'importation de bovins vivants français à cause de la crise de la vache folle. On peut dire qu'il y avait un certain retard technique par rapport à ce qui s'était réellement passé en France puisqu'il aurait plutôt fallu prendre cette mesure en 2000. Bref, ça a été assez compliqué de rouvrir en montrant que les élevages français étaient hautement surveillés et que les probabilités de réaffectation par les produits animaux qui se retrouvaient dans l'alimentation des ruminants étaient devenues – on va dire – quasi impossibles, voire impossibles. Donc, on a pu bénéficier, dès les années 2005/2006, de nettes diminutions de cas d'ESB et les Russes ont étudié ce dossier-là en terme technique. Quand les cas sont redevenus peu nombreux – c'est-à-dire qu'en 2006 on est passé à huit cas en France d'ESB – on fournissait à cette époque-là deux dossiers par an (un au début de l'année, l'autre au milieu de l'année) montrant les mesures prises par la France dans la lutte contre l'ESB. Et finalement, par étapes successives, ils ont ouvert tous les départements français. Sachant qu'il y a eu d'abord une étape disons à trois quart de départements ouverts, mais avec vingt départements très importants pour l'élevage de bovins qui étaient fermés. Puis ensuite, il est resté quatre départements qu'il a fallu leur arracher, si je puis dire. Je pense que ce dossier était plus technique que réellement politique, mais j'arrivais dans le service, je ne peux pas être plus certain que cela. Bref, depuis novembre 2007, la France est libre d'importer des animaux, en tout cas pour ce qui concerne la vache folle. En automne 2006, un an avant, sont apparus les premiers cas de fièvre catarrhale ovine en France. Il y a eu superposition des deux phénomènes et entre les premières mesures qui

compliquaient la venue de bovins vivants en Russie prises à la mi 2007 contre la fièvre catarrhale ovine, les départements qui avaient été atteints étaient interdits, et puis ensuite la deuxième vague de fièvre a balayé toute la France, de facto, les Russes ont imposé des conditions trop strictes. Ils n'ont pas vraiment fermé le marché, mais ils ont imposé des conditions très strictes et 2008 a été une année vierge pour l'export de bovins vivants. La succession des deux maladies et les mesures prises par les Russes font qu'on « était » dans une situation difficile. Et puis, à force de demander que ce marché s'ouvre, il y a eu une première proposition faite à l'automne 2008 pour l'ensemble des bovins de l'Union européenne, en tout cas en provenance des pays avec la fièvre catarrhale ovine et ces conditions furent meilleures, avec quelques imprécisions, mais surtout les Russes n'ont ouvert que dix-neuf *oblast'*, essentiellement situés autour de Moscou, uniquement dans la partie européenne de la Russie et essentiellement dans la partie nord-ouest. Or, ce sont des *oblast'* qui n'intéressent guère le marché français. Le marché français a peu de génisses, de vaches laitières à vendre. Le marché français est riche en de nombreuses races à viande, c'est même une caractéristique assez particulière de la France d'avoir un élevage dédié à la viande avec des races à très haute valeur génétique. Or, les grandes zones d'élevage extensif sont surtout dans la partie sud du pays et dans les zones extensives comme dans la région de Krasnodar où il y a des céréales, donc où l'on pourrait faire de l'engraissement de jeunes veaux. Eh bien ! Cette zone aussi n'est pas ouverte.

Alors, depuis cet automne, nous avons eu deux informations capitales : une information claire, mais orale, qui nous dit que les autres *oblast'* ne sont pas fermés s'il y a une forte demande des importateurs russes... Pour l'avoir pratiqué, c'est effectivement le cas et donc, si un opérateur russe... Soit c'est un investisseur et il a les moyens, soit il y a un gouvernement local qui souhaite développer l'élevage de bovins et de la viande... Ils demanderont l'ouverture exceptionnelle et l'envoi d'animaux aux services vétérinaires centraux et ils obtiendront au coup par coup l'ouverture en question. C'est un message oral qu'on a reçu et il se trouve que le dispositif avait été testé début 2008 et avait plutôt bien fonctionné. Restait que le certificat d'accompagnement des animaux n'était pas rédigé - enfin, la partie concernant la fièvre catarrhale ovine - et on ne savait pas très bien comment faire. Il se trouve que cette semaine, une réunion importante entre le directeur du service central vétérinaire russe et son homologue français... Les Russes nous ont transmis un certificat bovin qui prend en compte le fait que la France ne peut exporter que des animaux vaccinés et avec des tests de contrôle conformes à la bonne gestion de la santé animale en Russie et non pas des tests pour faire des tests et pour contraindre à je ne sais quelle vérification qui n'aurait pas de sens. De fait, les Russes ont assez bien simplifié la procédure. Reste qu'il y a quand même pas mal de choses à faire pour un éleveur français qui veut exporter en Russie au niveau sanitaire. Mais, en termes de vache folle, c'est une affaire terminée. On redémarre donc une année dans de bien meilleures conditions qu'en fin d'année 2008. En 2008, il n'y avait eu, en début d'année, qu'un seul envoi d'un petit effectif de Montbéliard, de quatre cents têtes en races à lait. C'était un essai des éleveurs de Montbéliard qui a très bien marché, mais on n'avait pas pu exporter nos grandes races à viande qui sont essentiellement le Charolais et le Limousin. Le Charolais est très actif en Russie et a de bonnes chances de pouvoir réussir, car il y a adéquation entre l'offre et la demande. Les Russes sont demandeurs, et effectivement, il y a des animaux à vendre. La France ayant un gros troupeau de mères charolaises, de choix, inscrit au Herd Book... Sur les animaux, je ne peux affirmer que les problèmes ne sont pas liés à une logique de protection raisonnable de la Russie, à la façon russe. C'est-à-dire : on ne sait pas très bien où on va, on ferme un grand coup d'un côté et ensuite on rouvre, mais c'est quand même plutôt une gestion technique et assez peu protectionniste dans cette affaire-là, car, de toute façon, des animaux vivants, de toutes les espèces, ils ont besoin d'en implanter. C'est vrai aussi en volailles, c'est vrai aussi en porcs, c'est vrai aussi en vaches laitières. C'est vrai aussi en petits ruminants. Il y a une légère demande en moutons, en races de chèvres pour faire du lait et du fromage local... C'est un dossier sur lequel on ne voyait pas très bien quels étaient les intérêts russes à vraiment bloquer éternellement cette affaire-là. Il y a tout de même un réel soutien du gouvernement russe dans cette affaire et une demande d'un certain nombre d'investisseurs russes ; il y avait donc une contradiction à rester fermé.

2- Dans ce domaine, l'importation est toujours pour une grosse quantité de bovins ?

Par rapport à la France, oui. Montbéliard c'est tout petit, c'est quand même quatre cents têtes. Après, on parle assez rapidement en Charolais, en Limousin, en Holstein (mais, en France, on ne fera pas grand-chose en Holstein), mais on parle de deux mille, trois mille, cinq mille têtes pour certains investisseurs. Alors, bien sûr, pas en une année, mais il y a des investisseurs qui, sur des plans de cinq ans, peuvent nettement dépasser cinq mille têtes, voire dix mille. En tout cas, ce qui est intéressant, c'est que le potentiel français d'animaux

de très grande valeur existe et la Russie est un grand marché pour du bétail en extensif. Et nos races sont bien adaptées aux conditions climatiques de la Russie, quelle que soit la région de la fédération.

3- Et des projets de Français qui souhaitent s'installer, vous en avez ?

Non, non. D'abord, la France n'est pas un pays exportateur de ses paysans parce qu'il y a de la place et que le métier s'autorenouvelle. Il y a d'autres pays où, du fait de contraintes comme la Hollande par exemple, les jeunes agriculteurs ne peuvent pas s'installer et s'expatrient. Et puis, de toute façon, je ne crois pas qu'il y ait des opportunités offertes par la Russie. Quand on connaît les difficultés pour les étrangers dans ce pays en général... L'accès à la terre étant totalement interdit aux étrangers... En revanche, chose extrêmement importante, nos éleveurs sont parfaitement conscients que la vente d'animaux doit s'accompagner d'un accompagnement. Face à une paysannerie russe qui n'existe pas du tout, qui n'est, en fait, représentée que par des ouvriers agricoles qui ne font qu'obéir aux ordres qu'on leur donne et sans intérêt au développement du potentiel, aussi bien en végétal ou animal qu'on leur demande de s'occuper, on ne voit pas très bien comment ces gens-là sur des races un petit peu différentes, avec des formats un peu plus gros, qui peuvent parfois leur faire peur - cela, je l'ai vu - peuvent s'en occuper vraiment correctement. Donc, l'accompagnement est vraiment indispensable. Il est bien pris en compte par le Herd Book Charolais, Limousin. Ils sont parfaitement conscients qu'il faut négocier des mois d'accompagnement où de jeunes agriculteurs français viennent montrer temporairement les techniques d'élevage, de soin et y compris formation des vétérinaires.

4- Y a-t-il des problèmes de compétences des vétérinaires ? Est-il difficile de trouver des vétérinaires actuellement en Russie ?

Je crois qu'ils n'ont pas de problèmes à en trouver, de tous âges, des personnes plus âgées, les jeunes recherchant des métiers plus rémunérés et plus citadins. Il est vrai que c'est un métier assez peu considéré en Russie, où les salaires sont relativement modestes, même à Moscou. Sur les études, ce que l'on dit, c'est que c'est difficile, mais assez théorique et peu pratique. Ce qui est certain, c'est que les éleveurs français ont besoin des vétérinaires français pour donner des appuis techniques aux Russes. Sur les vêlages, sur les césariennes qui ne sont pas du tout pratiquées en Russie.

Deuxième sujet : la viande. Là, à mon avis, on est dans un contexte totalement différent. Quelques points de rappel. En 1991, le marché s'ouvre fortement, avec des crises terribles financières et économiques. Mais, à cette époque-là, les professionnels européens s'engouffrent sur le marché russe qui est demandeur de viande et fournissent un peu n'importe quoi. C'est un marché de dégageant, certes, c'est-à-dire qu'il permet de vendre en 2009, pour les Français, des morceaux de porc qui ne sont pas - ou très difficilement - utilisables en France, non pas du fait de leur qualité sanitaire, mais du fait que ce sont des morceaux qui se mangent peu. Je pense aux pieds de porc, je pense à la tête, je pense à la graisse. En 1990, les grands *traders* d'Europe, acoquinés avec les Russes, leur ont fourgué - comme on dit familièrement - n'importe quoi, y compris au niveau sanitaire, et ont raclé les chambres froides. En 2004, une forte demande arrive des Russes, sans doute pour mettre de l'ordre dans tout cela, sans diminuer la corruption, bien entendu, parce que c'est quand même le nerf de la guerre. Donc, en 2004, l'Europe (la Commission européenne) est sollicitée par les Russes pour gérer la certification. Et non plus, les pays en bilatéraux. Il faut savoir qu'en Union européenne, tout ce qui rentre en Union européenne doit rentrer sous un certificat « Union européenne ». Donc, c'est la Commission qui gère les certificats d'entrée. Mais par contre, tout ce qui en sort doit répondre aux normes européennes bien sûr, mais après, le document de certification est, lui, géré État par État. Or, pour la première fois, un pays demande qu'il y ait réciprocité dans les deux et c'est la Russie. En 2004, l'Union européenne travaille sur une série de quatorze premiers certificats qui seront complétés par cinq autres. À ma connaissance, nous sommes actuellement à dix-neuf certificats, gérés par l'Union européenne, qui sont des certificats Union européenne/Russie. Ce sont des produits qui partent de l'Union européenne (UE) pour arriver en Russie, qui doivent être accompagnés par ces certificats. Il y a trois certificats qui nous intéressent directement ici : le certificat pour la viande bovine, certificat pour la viande porcine, certificat pour la viande de volaille. Dans ces certificats, pour des raisons que j'ignore, l'UE a accepté que figure un certain nombre de contraintes, les certificats ayant été acceptés par l'ensemble des Vingt-Sept, mais un peu légèrement. Il y a des contraintes sur lesquelles on a fermé les yeux. On s'est dit, les Russes ont un niveau sanitaire largement inférieur au nôtre, ce qui est toujours vrai en 2009, cinq ans après... Parce qu'en Russie, entre parenthèses,

vous avez beaucoup de problèmes sanitaires sur les animaux, d'utilisations frauduleuses de médicaments, beaucoup d'intoxications alimentaires par défaut d'hygiène dans les entreprises d'abattage et de transformation, il n'y a qu'à lire la presse russe, il y en a partout. Mais on a dit, en gros, nos normes sont superbes, elles sont au top, on ne sera jamais embêté, signons cela. Je vais vous donner un exemplaire de ces certificats pour vous montrer... [NB : Présentation et lecture de ces certificats].

...On peut voir, pour des raisons liées à la vache folle, qu'il ne s'agit que de viande de bœuf, sans carcasse, qui peut être importée. Pour revenir à ce qui nous intéresse, et que personne n'avait vu, c'est que dans chacun des trois certificats figure un point que « les caractéristiques microbiologiques, chimiques ou chimio-toxicologiques et radiologiques des viandes et des préparations crues de viandes correspondent aux normes et exigences vétérinaires et sanitaires en vigueur en Fédération de Russie ». Or, l'Europe s'aligne ici sur les normes internationales et souvent elle les réduit un petit peu (mais elle doit toujours le justifier scientifiquement). Bref, nous sommes partis en 2004 sur ces certificats, et en même temps, les Russes, parce qu'il y a une corruption énorme des services vétérinaires russes, imposent dans chacun des pays européens, en tout cas ceux pour qui cela a un sens, de mettre un vétérinaire russe en vigie dans le pays. Le système fonctionne ainsi : en 2004, en France, un vétérinaire (il y en a quatorze en Europe), c'est un vétérinaire de l'administration russe, mandaté par elle, qui vient pendant trois mois, renouvelé ensuite par un autre confrère qui vient également trois mois, et ainsi de suite les années s'écoulent. Il est basé à Rungis. Les papiers sont visés par le vétérinaire russe et les professionnels sont alors tenus de payer, au service vétérinaire russe, une dîme qui est fixée à quinze euros la tonne.

Or, les règles internationales ne fonctionnent pas comme cela. Normalement, ce sont les autorités vétérinaires ou sanitaires du pays d'où part la viande qui signent le certificat. Sauf s'il s'agit d'un faux, une fois le certificat signé, aucune des deux parties ne peut revenir dessus. La partie adverse a pour mandat de l'accepter, sauf à prouver que ce certificat est un faux. En tout cas, elle n'a qu'à mettre son sceau et à mettre sa signature en disant oui - j'ai bien vu le truc - et collecté l'impôt contre-révolutionnaire et la marchandise peut partir.

Ces vétérinaires n'étaient reconnus par aucune des administrations d'Europe. Néanmoins, ils étaient là, personne ne voulait en entendre et la Commission européenne pour les raisons internationales et légales que je viens d'évoquer, disait : « Les Russes vous n'avez pas à faire cela ». En avril 2007, le service vétérinaire russe a dit : « Puisque vous n'en voulez pas, on va vous les retirer, et vous verrez ce que vous verrez », sous-entendu, « on trouvera autre chose ». Donc, ils ont mis quelques mois à se mettre en ordre de bataille et réglementairement. Mais, ils ont très, très bien joué. C'est que là où il y avait un flux administratif tordu et illégal et qui a entraîné une corruption des professionnels français qui était énorme, mais un flux économique qui roulait tout seul, on est maintenant arrivé à une situation - j'expliquerai comment cela est arrivé - où les États d'Europe (la Commission européenne) sont contraints de passer sous les fourches caudines de règles totalement absurdes, mais légales, imposées par les Russes, qui font que les professionnels européens sont contraints de corrompre. La corruption est donc toujours derrière, et en plus, les services vétérinaires d'Europe n'ont rien gagné là-dedans et les Russes jouent les gros bras.

Alors, qu'ont-ils fait ? Ils ont tout simplement cherché ce petit morceau de phrase dont je vous parlais et on dit : « Les normes russes ne sont pas pareilles qu'ailleurs ». Ils ne reconnaissent pas les instances internationales, tout en faisant partie... Ils font partie de l'OIE, qui s'appelle maintenant l'Organisation mondiale de la santé animale, dont le siège est à Paris, ils font également partie du *Codex Alimentarius* qui contient les conditions de la présence de produits interdits dans l'alimentation. Mais, les Russes ont édicté leurs propres normes qui sont, bien sûr, plus contraignantes. Tout cela est la partie normative, ce sont des chiffres au sein d'une matrice. Et deuxième point, ils font leur propre réglementation qui correspond à leurs propres habitudes et leur propre fonctionnement comme professionnels. Ils ont donc des règles d'hygiène qui sont différentes et qui ne sont pas appliquées de la même façon qu'ailleurs. Les Russes exigent, parce qu'ils ont des maladies différentes, des procédés de transformation différents et qui sont surveillés de façon normale par leurs vétérinaires, comme nous on procède à nos vérifications. Il y a donc un deuxième enjeu énorme. Le premier c'est donc les chiffres, le deuxième c'est le procédé d'hygiène qui n'est pas le même. Les Russes, en une année, ont donc retiré les vétérinaires et ont commencé à jouer avec cette phrase, d'abord avec les antibiotiques, mais après on pourrait faire une liste à la Prévert parce que tout y est passé en avril 2008. Ça fait donc une année complète de blocage, ils jouent les pays contre les autres. L'Allemagne, par exemple - pour ne pas la citer - est plus favorisée que le Danemark, la France, l'Italie. Tout cela avec la Commission qui, au milieu, non seulement compte les coups, mais aussi en prend beaucoup puisqu'on est sur une certification Commission européenne/Russie. Donc, on piétine. Aujourd'hui, on essaie d'analyser la

réglementation russe pour essayer de la comprendre. Cela me paraît un vaste chantier au bout duquel on n'est pas sûr d'arriver, parce que les Russes sont assez malins pour nous faire croire que la réglementation, elle, est finie, alors que c'est quelque chose qui évolue dans le temps et donc qu'on pourrait qualifier d'infinie. Et en plus, on sait qu'en Russie, une réglementation est faite pour ne pas être applicable, elle est rédigée de telle façon qu'elle n'est pas applicable, pour que chacun des opérateurs puisse l'interpréter à son avantage et que le pauvre gars qui est en bas de l'échelle soit contraint... Parce qu'en plus, les règles ne sont pas applicables, trouver zéro antibiotique dans de la viande ce n'est pas raisonnable... On est donc dans un système absurde qui n'est même pas appliqué en Russie, surtout pas appliqué en Russie. Car tous les professionnels le disent, l'utilisation des antibiotiques est une catastrophe en Russie, on achète des antibiotiques en Chine, on ne connaît pas leur composition exacte, et on ne met même pas cela correctement dans l'alimentation, sans le mélanger correctement...

[NB : Coup de téléphone : nous parlerons de cet appel pour lequel il est question de livraison par camion]

...Voilà, c'est typique cette histoire de camion, de la gestion complètement incohérente du système. Enfin, bref, du printemps 2007 à début 2008, ils se forment, ils s'équipent, ils achètent du matériel, ils font des analyses, s'aperçoivent que les normes russes sont beaucoup plus basses (ils ont certainement d'ailleurs changé à cette époque-là certaines normes) et, au printemps 2008, on a cent-trente établissements européens fermés pour des histoires de normes. On ne connaît pas la fiabilité de leur test ; quand on fait nos propres tests, on n'arrive pas aux mêmes résultats.

5- L'Europe est-elle désavantagée par rapport à d'autres pays comme le Brésil par exemple ?

Eh bien, au Brésil ils sont sur une logique d'expert, et la situation à laquelle nous arrivons aujourd'hui est celle d'essayer de comprendre la législation russe, de la traduire, et d'indiquer aux professionnels ce que demandent les Russes. Maintenant, la solution trouvée est aussi d'envoyer des experts russes. Ainsi, au lieu d'avoir un vétérinaire à Rungis, on va avoir des experts russes qui vont se balader en Europe. D'où viendront-ils ? Quel sera leur appui aux industriels à part de venir chercher les valises de billets ? On ne sait pas... Et alors, un autre phénomène, c'est que tout cela se situe dans un rapport avec plusieurs pays dans le monde, et qu'ils demandent d'abord aux pays de réduire le nombre de leurs exportateurs, donc, pour nous, c'est problématique parce qu'on a beaucoup de PMI/PME en France, nous allons être défavorisés.

Donc, les trois piliers de cette politique russe sont :

Le premier, officiel, consiste à dire : « Vous nous tuez nos enfants en envoyant de la mauvaise nourriture, nous allons vous faire payer et vous enverrez des choses saines ».

Il y a un deuxième pilier qui est économique, non officiel, mais largement diffusé dans les médias, c'est celui du soutien à l'économie interne, le protectionnisme. Et heureusement qu'il y a ce deuxième pilier parce qu'on sait que le premier ne tient pas, quand on sait le nombre de morts à cause de l'alcool frelaté en Russie, vous imaginez bien le reste. Donc, le deuxième pilier est, à la limite, lui, plus justifié parce qu'à la limite ils ne sont pas partie prenante de l'OMC et cela fait qu'ils n'ont pas à respecter les normes de l'OIE et du *Codex Alimentarius*. Évidemment, ils en font partie, et quand on fait partie de quelque chose, c'est qu'en général on y croit. On essaie en général de respecter les règles dans les grandes lignes, mais là, ils en sont loin. Les normes sont donc le seul discours officiel qu'ils peuvent tenir. Pourtant, la Russie continue à voir son cheptel bovin diminuer, ce qui n'est pas le cas en porcs et en volailles, mais cette augmentation suffit à peine à couvrir l'augmentation de la demande. On court derrière un recouvrement complet de la demande intérieure. Et ils sont 60 % à l'intérieur et 40 % à l'import pour la viande de porc et pour la volaille.

Et le troisième pilier, dont personne ne parle parce que c'est caché, mais dont tout le monde est tout de même au courant, c'est un problème de corruption. C'est cette histoire de vétérinaires dispersés sur toute la planète, qui, pour des raisons de pressions, finissent par disparaître en 2007. Et puis, pour les remplacer, on fait comprendre qu'il y a des importateurs en Russie. Aujourd'hui, le discours est décodé, c'est complètement clair, c'est : « Il n'y a que des importateurs russes patentés - on va dire - qui peuvent commercer avec les *traders* du monde entier ».

6- La viande arrive, elle suit quel processus une fois entrée dans le territoire russe ?

La viande arrive prête à être transformée. Il y a une partie qui est consommée tout de suite, parce que des carcasses de poulet ou des cuisses de poulet se mangent directement, mais il y a des conteneurs entiers qui arrivent, par exemple, de gésiers de poule. Cela passe dans des saucisses de volaille qu'ils consomment beaucoup, qu'on trouve dans les Producti et autre canal. Le porc, c'est pareil.

Donc, voilà, en mars 2008 est apparu le mot « Fédération des importateurs russes » dans un document officiel. Au début, on n'a pas compris pourquoi, mais maintenant le jeu est extrêmement clair, et ils l'ont encore répété en bilatéral cette semaine. Danvert [NB : Le vétérinaire en chef du service vétérinaire fédéral russe] a dit : « Seuls les exportateurs français qui auront un importateur russe qui soutiendra leur demande, alors les dossiers seront étudiés ». Si on a deux exportateurs, A et B, tous les deux dans la même situation, dans le même pays, et que l'exportateur A a payé sa dîme auprès de cet importateur, alors l'exportateur A verra son dossier étudié, ce qui ne sera pas le cas de B. Donc, il faut en plus trouver les bons importateurs russes, car tous ne font pas partie de la fédération de monsieur Danvert. La boucle est bouclée, on est revenu à un autre système de prévarication, de corruption, et qui est très habile de sa part parce que la corruption - mais, à mon avis, cela lui pose un problème - qui était extérieur à la Russie, entre dans la Russie. À mon avis, le défaut que cela a, est qu'ils vont devoir s'arranger entre Russes. Et vous savez comment c'est dans ce pays, il y a des limites à ne pas dépasser. S'il y a des industriels très musclés qui sont protégés par des gouverneurs qui sont dans la poche de Poutine, il faut faire attention. Après il y a le jeu de redistribution, y compris par le bas, parce que les gars aux frontières ne comprendraient pas de ne pas toucher un peu, vu que tout cela est tellement transparent.

Pour nous, c'est compliqué parce qu'on n'arrive pas avec cette démarche-là, il faut donc qu'on s'y fasse et qu'on comprenne comment cela fonctionne. Mais pour les Russes, c'est naturel. En faisant un blocage, en étudiant seulement les dossiers portés par les importateurs russes, ils diminuent le nombre d'établissements dans la liste. Pourtant, c'est une activité importante pour les PME françaises. Les professionnels du porc disent que pour trois cochons élevés en France, deux restent en France et un va à l'export. Sauf que ce n'est pas un entier. C'est les oreilles des trois, les pieds des trois, les queues des trois... et la Russie, comme la Chine, sont les seuls deux gros marchés actuels.

Il est sûr que beaucoup de cuisses de poulet, de petits poulets, arrivent congelés et prêts à être consommés, sont directement vendus à Auchan ou Producti, ils arrivent déjà découpés, déjà emballés [NB : Ils sont facilement repérables puisqu'une étiquette russe est collée dessus pour traduire les dates de fabrication et de péremption]. Cependant, il y a aussi beaucoup de VSM, de viandes séparées mécaniquement. La VSM est surtout présente en volailles et en porcs. Lorsque vous avez des carcasses sur lesquelles il y a une quantité non négligeable de viande, pour ne pas la perdre on a mis au point - non sans mal, pas tant au niveau technique, mais surtout bactériologique - des machines qui écrasent la carcasse, la pâtée partant d'un côté, les os de l'autre. La carcasse part en aliments pour chiens et chats et la viande, la VSM, est un gros produit qui a très peu de valeur ajoutée, qu'on mange assez peu en France, donc il faut en faire quelque chose. Mais, à la sortie de la machine, c'est un produit hautement dangereux, la moindre bactérie va se régaler. C'est congelé dans les ateliers de découpe et ensuite cela part dans les ateliers de transformation qui peuvent être éventuellement à l'autre bout du monde.

7- Je suis allé récemment à une conférence sur les problèmes de sécurités sanitaires et alimentaires organisée par le ministère de l'Agriculture au cours de laquelle une personne travaillant pour une entreprise de transport par chemin de fer, indiquait que le non-respect de la chaîne du froid en Russie était une vraie catastrophe.

C'est assez vrai, et d'ailleurs, une loi est en préparation à la Douma, qui va obliger à ce que les nourritures pour bébé et pour personnes fragiles, notamment dans les hôpitaux, soient faites à partir de viande fraîche. Ceci sera étendu à toute la chaîne à partir du 1^{er} janvier 2011. Donc voilà, on édicte un texte qui est totalement inapplicable. Aucun pays au monde ne peut se passer de la chaîne du froid, sauf à être en autosuffisance dans une tribu amazonienne. Le singe qu'on a tué, on le mange tout de suite. Même chez nous on congèle beaucoup, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas des problèmes environnementaux. Il y a des choses qui ne devraient pas être congelées, ou à des températures plus élevées. Je vous fais mon petit couplet environnemental parce que je pars au MEDD, mais, là encore, c'est certain que cette mesure des Russes est une mesure protectionniste. De toute façon, c'est inapplicable chez eux, n'importe quelle usine de volailles va devoir congeler pour la transformation qui ne se passera certainement pas sur place. Et même quand elle se

passer sur place, vous avez des stocks, vous êtes bien obligé de les congeler. On ne pourra plus manger de produits transformés, fabriqués à partir de viande surgelée. Vous pourrez encore trouver un bifteck surgelé, mais ce même bifteck, si vous voulez le transformer, il ne devra pas être congelé.

[En aparté, il est d'accord pour dire que ce ne sont pas les transformateurs qui investissent dans l'achat de bovins, mais bien des extérieurs au secteur agricole, des oligarques encouragés par Poutine à investir dans l'agriculture.]

Annexe 62 : Entretien avec un économiste d'Orel (monsieur X.), département des affaires agricoles de la région, cas I.

1- Comment décririez-vous la situation agricole de la région d'Orel ?

Pour moi, la difficulté principale de la région, actuellement, est liée à la main-d'œuvre agricole. Les salaires sont très bas et les ouvriers qualifiés sont très peu nombreux. Par ailleurs, je ne crois pas à l'avenir des micro-exploitations (LPH) qui, si vous regardez attentivement les chiffres, commencent déjà à ne plus être économiquement fiables. Ces micro-exploitations font essentiellement de l'élevage laitier et regardez la situation de la région, eh bien, la production de lait diminue parce que le nombre de têtes de vache diminue, et le prix du lait est beaucoup trop bas parce que personne ne le régule. Ce à quoi je crois, en revanche, c'est au développement de la coopération entre les fermiers, et entre les fermiers et ces micro-exploitations. À la condition que le but ne soit pas de réaliser un profit, mais de fournir les services qui manquent aujourd'hui (par exemple, pour accéder à la terre, pour trouver des débouchés sur les marchés locaux en pouvant peser sur les entreprises de transformations locales, pour obtenir des crédits pour les infrastructures agricoles, les bâtiments, etc.). S'ils apprennent à travailler ensemble, ils peuvent s'en sortir. Le programme régional pour la coopération agricole peut être un outil pour les aider, mais l'initiative doit venir des fermiers eux-mêmes. Les quelques coopératives qui existent à Orel aujourd'hui fonctionnent. Mais nous n'en sommes qu'au début. Aujourd'hui à Orel nous avons environ 1500 fermiers qui travaillent effectivement. Je crois en leur avenir s'ils apprennent à coopérer. Parce que vous savez, pour le reste, les programmes nationaux vont et viennent, mais ils changent tous les ans. La Russie est incapable de réfléchir sur le long terme, alors on lance des programmes, quelques-uns en bénéficient, et après, on passe à autre chose. Ce n'est pas une politique agricole, c'est de la tambouille. Et les fermiers, ils ont besoin de garanties, mais qui leur fournit ? Comment je peux obtenir un crédit lorsque je ne peux même pas présenter une terre (qui ne m'appartient pas) en garantie à une banque ? De même, l'agriculture est caractérisée par une irrégularité du revenu dans l'année, mais là encore, c'est incompatible avec un remboursement mensuel des intérêts et du prêt. Quelle banque a envie de prêter de l'argent et d'attendre six à huit mois avant d'en voir la couleur ? Tout cela, on n'y pense pas en Russie, sauf avec les programmes nationaux, mais comme je vous ai dit, ça va, ça vient.

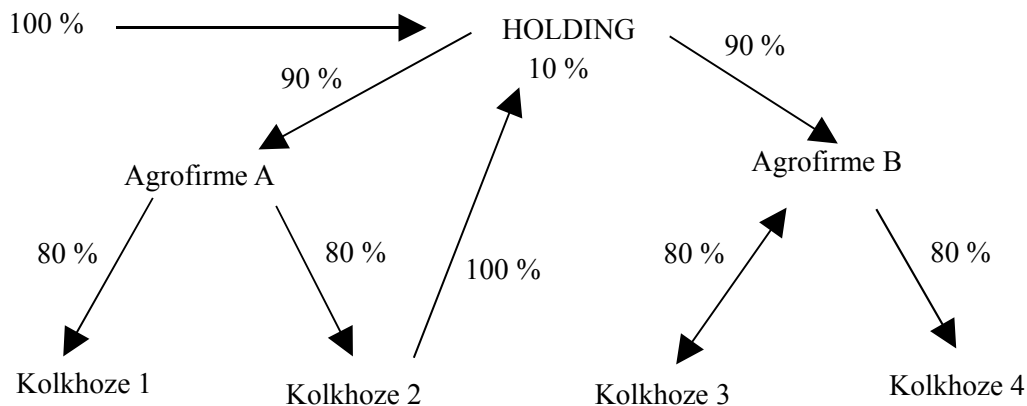
2- Et justement, considérez-vous qu'Orlovskâ Niva, la holding régional a joué, dans le passé et joue encore aujourd'hui, ce rôle stabilisateur qui manque aux exploitations ?

Oui et non. Je crois effectivement que les structures régionales, en l'occurrence nous parlons bien d'Orlovskâ Niva et d'Orlovskij Agrokombinat, ont joué un rôle dans la stabilisation des exploitations agricoles de la région. Mais là, je parle essentiellement des anciens kolkhozes et sovkhozes. Cela leur a sans aucun doute permis d'avoir des intrants à une période où cela était extrêmement difficile, c'est-à-dire entre 1990 et 2000. La structure leur a également assuré un débouché alors que le savoir-faire manquait. Les directeurs d'exploitation ne savaient pas à l'époque - et certains ne savent pas encore aujourd'hui - ce que signifie « chercher des débouchés ». C'est quelque chose pour lequel le système soviétique ne les a pas formés.

Mais, et vous ne devez pas perdre cela de vue, ces structures ont également permis à certaines personnes de la Région, - et vous voyez très bien de qui je veux parler - de se servir. C'est un classique en Russie qui ne

doit pas être oublié. Regardez, je vais vous faire un schéma pour que vous compreniez bien :

[NB : Reproduction tapuscrite du schéma réalisé sur mon bloc note.]



Comprenez bien que si le holding reçoit 100 % de subventions, que des gens se réservent 10 % de cette somme, qu'au niveau de l'agrofirme il en va de même, il ne reste plus au kolkhoze que 80 % de la somme de départ. Pour autant, le kolkhoze doit remettre la totalité de ce qu'il produit au holding. Vous comprenez bien que dans ces conditions, sur le long terme, la situation n'est pas tenable pour le kolkhoze. Ils ont donc certes été aidés, mais on s'est bien servi sur leur dos également. C'est pourquoi Orlovskâ Niva est dans l'état où elle est aujourd'hui et qu'elle est sur le point de se faire racheter par Únost'. Je pense qu'après cela, les choses vont changer, parce que sur le long terme la situation n'était pas tenable.

3- Mais la situation a duré longtemps. C'est quelque part qu'on l'a bien voulu, non ?

Oui, je suis d'accord. C'est pourquoi je ne pense pas que les holdings aient été inutiles. Ce que je veux dire par là, c'est que la situation ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui s'il n'y avait pas tout ce système de corruption. Mais oui, on a fait tenir des kolkhozes qui de facto étaient en faillite, ce qui, je pense, n'est réalisable dans aucun autre pays au monde.

4- Et comment expliquez-vous cela ?

Dans un pays sans démocratie, le politique doit savoir être un minimum raisonnable. À la Région, ils savent très bien que ces exploitations jouaient un rôle d'aménagement du territoire. Ils ne sont pas fous non plus. Baladez-vous à la campagne et comptez le nombre de bâtiments en ruine ou abandonnés. Ils ne pouvaient pas tout laisser filer non plus.

5- J'ai remarqué qu'en Russie chaque région voulait produire de tout et que les gouverneurs étaient actifs dans ce domaine. Pensez-vous que la logique de sécurité alimentaire prime sur celle de la concurrence ?

Sans aucun doute. Je peux dire que les logiques agricoles sont nettement démarquées entre les régions russes. Chacun veut sa fabrique de poulets, son élevage de porcs, même entre des régions limitrophes. Mais, ne croyez pas non plus qu'il n'y ait pas de concurrence. Croyez-moi, la concurrence est forte entre les régions. Orlovskâ Niva est sur le point de céder en ce qui concerne l'élevage de porcs face à sa voisine, la région de Belgorod, qui a massivement investi dans le domaine tant dans les holdings (privés essentiellement) que dans les fermes.

Ce qui manque dans tout cela, c'est quand même avant tout l'argent qui ne descend pas jusque dans les exploitations. Par ailleurs, la spécialisation agricole à laquelle, il me semble, nous arrivons lentement, ne va pas souvent jusqu'à la transformation. Et sur ce dernier point, je crois qu'on peut clairement parler d'un choix. Par exemple, les fermiers et certaines grandes exploitations peuvent préférer axer leur productivité sur la transformation et placer leur concurrence sur ce niveau. La concurrence dont je vous parle est donc à deux

niveaux. D'une part une spécialisation agricole, d'autre part une spécialisation industrielle. Les deux cas sont possibles, et sur ce point les holdings jouent un rôle.

7- Orlovskâ Niva (ON) rentre donc plus nettement aujourd'hui dans une logique de concurrence ?

Sans aucun doute. Comme je vous ai dit, ON est sur le point d'être racheté par Únost'. Ceci n'aurait pas été rendu possible sans le changement de gouverneur. Toujours est-il qu'aujourd'hui le conseil du département agricole de la région qui détenait 99 % des actions de l'entreprise [NB : Cette information a été vérifiée de façon officielle en me rendant sur le site internet de ON] ne détient plus aujourd'hui - c'est en train de se faire - que 24 % des actions. La logique multiactivités reste présente, mais elle est beaucoup plus rationalisée aujourd'hui. ON possède : une usine d'élevage en batterie de poulets (avec des incubateurs pour les jeunes poussins), un complexe laitier, un complexe commercial, une fabrique de pain, des exploitations qui cultivent du blé, des meuneries. Le problème est que ceci n'est pas toujours rationnellement construit. Comme ils étaient aussi dans une logique d'aménagement du territoire, les usines ont été et restent aujourd'hui très éloignées les unes des autres. Par exemple, les kolkhozes qui fournissent le fourrage au complexe laitier sont situés dans un département très éloigné de celui du complexe laitier. Il ne faut pas loin d'une heure trente pour faire le trajet. Dans le contexte actuel de concurrence, la situation est difficilement tenable.

8- Puisqu'il est question du lait, dans ce domaine, des coopérations existent-elles entre les micro-exploitations et la holding régional ?

Évidemment que cela existe puisque pas loin de 50 % de la production de lait se fait dans ces micro-exploitations. Cependant, je vous le répète, ces micro-exploitations vont mal. Pour moi, je dirais même, peut-être de façon exagérée, qu'elles sont en train de mourir.

9- Et les programmes comme le programme « Racines slaves » n'ont servi à rien ?

Bien sûr que si, mais là encore la Russie gère mal les choses. Comment vous dire ? Vous avez sans doute entendu parler du programme national de construction des maisons à la campagne. Il y a bien eu 1,5 million de roubles qui sont partis pour aider les jeunes à prendre un crédit. Mais, ce crédit est très difficile à obtenir. Il y a eu pour cette raison des programmes privés mis en place par les exploitations elles-mêmes. Du genre : « Je te paye 30 % de ton crédit et toi tu m'assures de travailler au moins dix ans pour moi. » Parce que le programme national, lui, comporte un gros défaut qui renvoie au fait qu'en Russie on ne sait pas penser ! Ainsi, le montant de l'aide est fonction du nombre d'enfants dans le foyer. Un couple sans enfant ne recevra de l'aide que pour construire un 3 pièces. Personne ne se dit : « Ils sont jeunes, ils vont faire des enfants, aidons-les à construire une maison pour qu'ils aient de la place. » Pour moi c'est foncièrement stupide, mais, vous l'avez sans doute bien compris, vous qui, à ce que je peux voir, avez déjà bien compris comment fonctionne ce pays, c'est comme cela que fonctionne la Russie. Pour le reste, ne vous faites pas non plus trop d'illusions, à la campagne, aujourd'hui, on manque de tout : hôpital, cinéma, jardin d'enfants, maison de la culture... Tout est à refaire.

10- À ce sujet, des entreprises s'occupent-elles de cela ? Hier j'ai fait un entretien avec la holding Eksima Agro, la directrice m'a dit ne pas s'occuper de cela. J'avoue avoir été un peu surpris. Qu'en pensez-vous ?

Je suis aussi surpris que vous parce que ce qu'elle vous a dit est faux... Ah, la Russie ! Je peux vous affirmer qu'elle s'en occupe. Vous savez combien ce holding a investi en deux ans dans le social ? Si je compte large (transports, soins, écoles, constructions de maisons...) : 75 millions de roubles [NB : 1,8 million d'euros] pour le social en deux ans ! Ce n'est pas ce que j'appelle ne rien faire. Et pourtant, la loi dit bien qu'il y a un transfert des prérogatives sociales au niveau de l'administration du *rajon*. Mais eux ont peu d'argent. D'autres entreprises disent : « On paye déjà des impôts, ce n'est pas à nous de le faire. » Mais, au final, ils y sont bien obligés quand même. C'est souvent le strict minimum, mais c'est un minimum tout de même. Ils sont bien obligés de le faire, dans dix ans, à l'allure où vont les choses, il y aura toutes les techniques, mais plus personne pour s'en occuper.

11- À ce sujet, je suis à la recherche de la liste des exploitations de la région qui investissent actuellement dans la région ? Comment puis-je me procurer cette information ? Qui sont les exploitants agricoles à Orel ?

Voilà une question intéressante, mais vous êtes en Russie. Cette information, personne ne vous la donnera. Vous pouvez chercher longtemps, cette information n'existe pas. Tenez [NB : Il me montre un tableau sur son ordinateur], vous voyez ici ?! Vous avez la liste des gros investissements dans la région en 2007. Cette information, je suis le seul à la posséder, et j'en réfère directement au gouverneur.

12- Je vois ici une liste de quelques gros holdings. Connaissez-vous le nom de toutes les holdings dans la région ?

Oui, vous avez :

- 1 Eksima ;
- 2 Nobel Agro ;
- 3 Orlovskaa Niva, (Ūnost' Budatova) ;
- 4 Agropromyšlennyj Al'âns (lié à AMS Agro) ;
- 5 Bely Fregat ;
- 6 ZAO Gruppa Kompanij Razgulâj ;
- 7 OOO UK Krasnaâ Polâna (liée à la ZAO Mossel'prom) ;
- 9 Raf Agroprom ;
- 10 ZAO Set Orel (Set Agro) ;
- 11 OAO Zernovoe hozâjstvo orlovskoe ;
- 12 OAO Omega (RAO Est) ;
- 13 Kompaniâ Russkij centr (qui est quasi parti) ;
- 14 OOO planeta (de Pereligin Gennadij, il est parti) ;
- 15 Zolotoj Orel (qui est déjà parti) ;
- 16 ZAO Orlovskaa zernovaâ kompaniâ (pas très grand) ;
- 17 OOO PIK Molis (est parti) ;
- 18 OOO Agrofest Orel ;
- 19 ZAO Avtobaza Ilyhskoe (est parti) ;
- 20 OOO Demos LLL ;
- 21 ZAO Orelinvestprn (très gros investisseur - beaucoup d'affaires criminelles) (Orel Agro Ūg)

13- Et en ce qui concerne les grosses exploitations indépendantes ?

Eh bien, écoutez ! On va faire autrement parce que là on n'a pas fini. Voici un tableau [NB : Il me montre un tableau sur son ordinateur], il contient la quasi-totalité des exploitations agricoles de la région d'Orel enregistrées comme des personnes morales. Il n'y a donc pas les fermiers et les micro-exploitations. Les exploitations ont rempli un questionnaire, parfois en rapport avec un formulaire au niveau national, parfois en rapport avec des questions que nous leur avons posées, et moi j'ai réalisé ce tableau qui reprend toutes les réponses. Ce tableau, il a été transmis à Stroev'. Je peux vous dire que l'information est fiable. Et ce genre de tableau n'existe pas au niveau des statistiques publiques.

14- Mais ces exploitations sont toutes indépendantes ?

Non, certaines sont intégrées dans les holdings que je viens de vous citer.

15- Et comment faire pour le savoir ?

Vous n'avez pas le choix, il faut chercher sur Internet aux aléas des articles de presse. Vous ne trouverez certainement pas tout et ne perdez pas de vue que les choses changent vite. Les exploitations se vendent et se rachètent d'année en année entre ces holdings. Mais je peux en revanche vous assurer que toutes les exploitations de type SPK sont indépendantes, car leur statut juridique ne leur permet pas d'intégrer ce type

de structures. Mais, en principe, les holdings achètent ces exploitations, modifient leur statut juridique et prennent la part majoritaire des actions. Cependant, le nom de l'exploitation n'est pas nécessairement modifié et les terres elles sont prises en location auprès de *pajšiki*. Donc, le nom de l'exploitation ne change pas, son statut juridique peut changer, mais elle est pourtant bien intégrée dans un holding. L'autre solution est d'acheter, voire de louer la terre, et de construire une nouvelle exploitation.

16- Et quelle solution est la plus courante ?

Dans les deux solutions, il y a des avantages et des inconvénients. Si vous louez une terre d'une exploitation qui existait et que vous la contrôlez, les choses se font très vite. Vous pouvez vite mettre en place l'activité. Le problème est que la terre, vous n'avez pas un véritable contrôle dessus et quand vous devez ensuite apporter des garanties, par exemple pour un crédit, les choses se compliquent. Quand il s'agit d'acheter seulement de la terre et de faire reconstruire une nouvelle entreprise de toutes pièces, là, c'est beaucoup plus compliqué. Il faut faire enregistrer la propriété et actuellement c'est très compliqué. On peut encore louer la terre et faire construire une exploitation dessus, mais, là, le problème est le même que dans le premier cas : la terre n'est pas vraiment une garantie, elle n'est pas inscrite aux actifs de l'entreprise et n'est donc pas une garantie pour une créance. C'est un problème aussi pour le holding qui veut faire une capitalisation. Par ailleurs, les exploitations se rachètent souvent avec le personnel et ces holdings doivent prendre l'engagement de garder un maximum de personnes. Mais, si vous regardez bien le tableau, vous verrez que les exploitations en principe « louent » la terre.

17- Et que m'autorisez-vous à faire de ce tableau ?

Faites-en ce que vous voulez ! La seule condition est de ne pas parler de moi, et que cela n'apparaisse pas dans un article russe.

18- Je souhaiterais aborder avec vous la situation spécifique des fermiers. Lors de mes entretiens avec des fermiers, quand je posais la question de savoir comment était vendue la production, la plupart des fermiers me répondaient qu'ils faisaient appel à des intermédiaires : comment expliquez-vous ce succès des intermédiaires ?

Habituellement, les intermédiaires sont des traders.

19- Mais ils sont en relation avec les holdings ?

Non, pas habituellement.

20- Alors, ce sont seulement des...

...des parasites [NB : Rires].

21- Pourquoi des parasites ?

Parce qu'ils achètent les produits à un prix inférieur à celui du marché. Non, mais en fait, je suis un peu dur. Si vous voulez, ils viennent, ils prennent la marchandise ; c'est déjà une très bonne chose pour les fermiers. Par ailleurs, les fermiers manquent d'informations concernant les lieux de débouchés et ces intermédiaires, eux, disposent de cette information. On ne peut donc pas dire que ce sont des parasites, car ils jouent un rôle. Ils permettent de faire fonctionner un marché qui est asymétrique. Si les fermiers avaient suffisamment de connaissances sur les acteurs, l'information sur à qui vendre, ils n'auraient pas besoin de passer par ces intermédiaires, mais, comme ce n'est pas le cas aujourd'hui, ils comblent ce problème d'asymétrie et cela arrange bien tout le monde.

Partie 5 : Tests statistiques

J'adresse mes sincères remerciements à Emmanuelle Gauthérat pour son aide précieuse dans la mise en œuvre des tests statistiques réalisés dans cette thèse et pour tout ce qu'elle m'a appris en statistique depuis mon arrivée à l'université de Reims. Je reste entièrement responsable des erreurs que ces tests pourraient contenir.

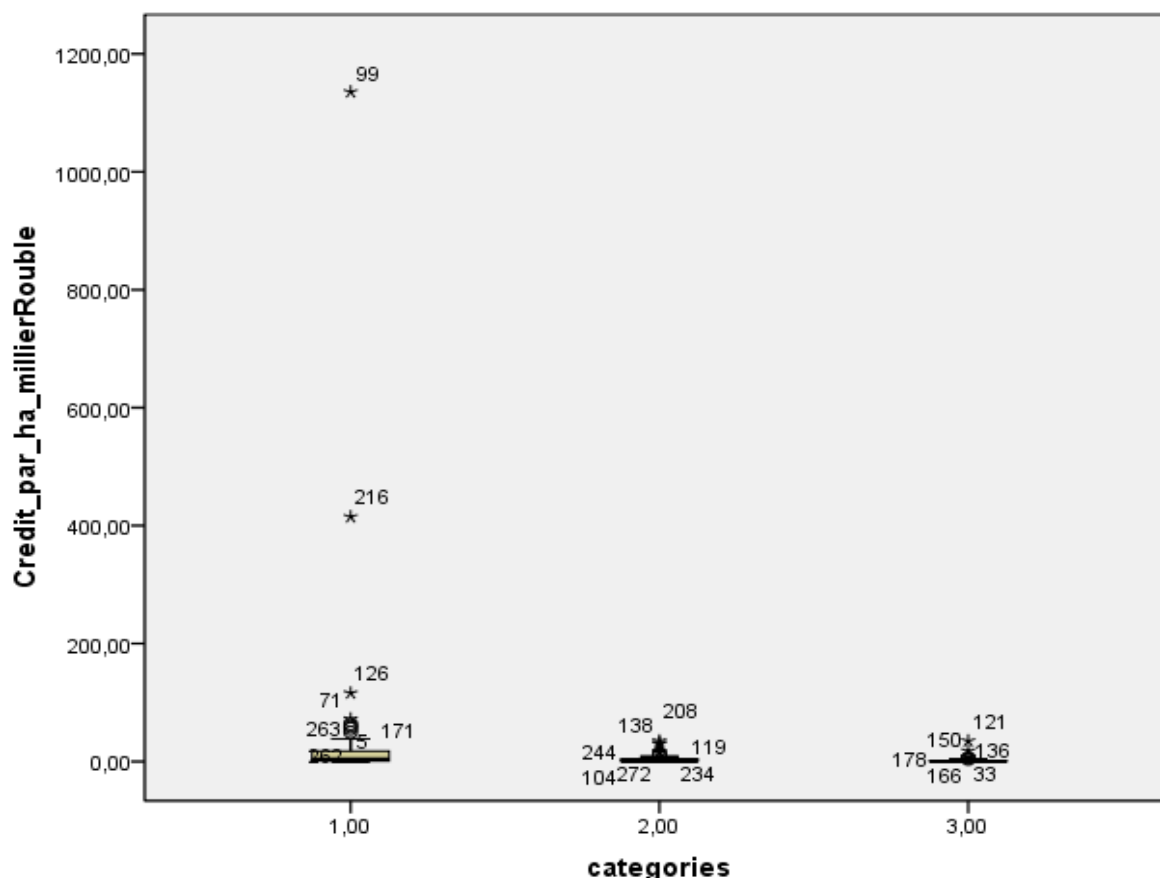
Annexe 63 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégories pour la variable « Crédit par hectare » en milliers de roubles.

La variable dépendante est le cumul des crédits par hectare en milliers de rouble (Credit_par_ha_millierRouble).

Le test de Kolmogorov-Smirnov permet de tester si la variable suit une loi normale, dans un cadre asymptotique. La signification asymptotique étant égale à .000, nous avons été amenés à rejeter l'hypothèse de la distribution gaussienne de la variable.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon		
		Credit_par_ha_millierRouble
N		207
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	13,3773
	Ecart-type	84,44647
Différences les plus extrêmes	Absolue	,437
	Positive	,395
	Négative	-,437
Z de Kolmogorov-Smirnov		6,288
Signification asymptotique (bilatérale)		,000
a. La distribution à tester est gaussienne.		
b. Calculée à partir des données.		

Nous avons ensuite réalisé une représentation graphique de la distribution des occurrences en trois catégories. Ces trois catégories permettent de distinguer les entreprises agricoles intégrées dans des structures appartenant à des agro-investisseurs-intégrateurs de celles restées indépendantes. La troisième catégorie étant celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance. Les boîtes à moustaches obtenues étaient relativement illisibles du fait de l'importance prise par les valeurs extrêmes dans chacune des catégories.



Nous avons souhaité diminuer le poids des valeurs extrêmes afin d'axer notre analyse sur des entreprises comparables. Pour ce faire, nous sommes passés au logarithme décimal de la variable. Le passage par le log était également un moyen de transformer la variable afin de retrouver une loi normale. Mais, une fois la transformation faite, le log de la variable ne suivait pas non plus une loi normale, comme l'indique le test de Kolmogorov-Smirnov ci-dessous.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		Log_Credit par ha
N		160
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	,4458
	Ecart-type	,74047
Différences les plus extrêmes	Absolue	,105
	Positive	,077
	Négative	-,105
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,332
Signification asymptotique (bilatérale)		,058

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

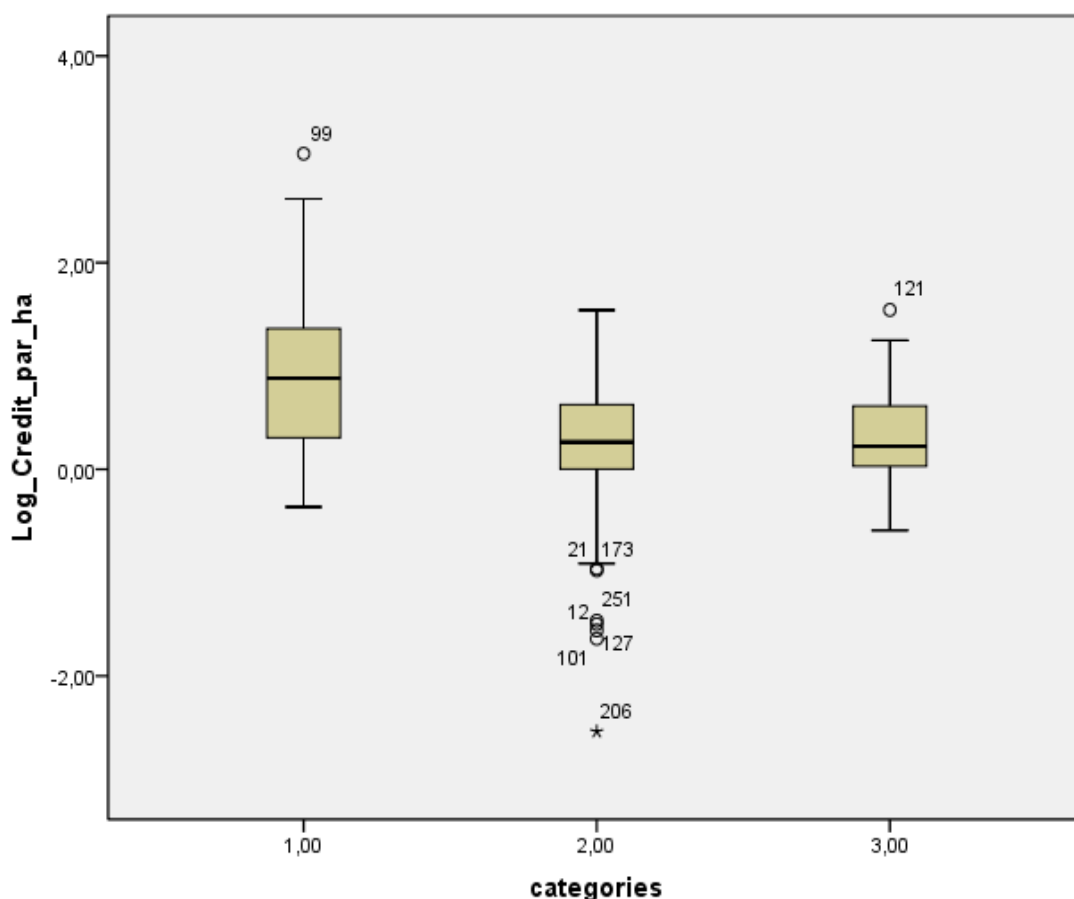
Le passage par le log décimal a permis toutefois de diminuer l'influence des exploitations intégrées dans la valeur des crédits de la catégorie 1, c'est-à-dire la catégorie qui contient les valeurs extrêmes les plus grandes. Il a éliminé également les exploitations qui n'ont obtenu aucun crédit cumulé depuis *a priori* la date de création de l'entreprise (le log de 0 n'existant pas mathématiquement). Il y avait donc un biais puisque

économiquement le fait que certaines entreprises ne disposent d'aucun crédit prend un sens. L'élimination des entreprises sans crédit a conduit à porter l'analyse statistique sur 160 exploitations comme l'indique le récapitulatif du traitement des observations ci-dessous.

Récapitulatif du traitement des observations

	Catégories	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Log_Credit_par_ha	1,00	47	61,0%	30	39,0%	77	100,0%
	2,00	91	74,6%	31	25,4%	122	100,0%
	3,00	22	29,7%	52	70,3%	74	100,0%

La catégorie 3 est celle qui contient le plus de valeurs manquantes (70% des observations). Cela permet d'accorder moins d'importance à cette catégorie qui, rappelons-le, est celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance parce qu'aucune information n'a été obtenue sur elles. Cette situation n'est donc pas réellement problématique car le fait d'avoir plus de 70% de cette catégorie constitué d'entreprises sans crédit confirme le caractère « fantôme » de ces sociétés.



Les boîtes à moustaches montrent que les catégories deux et trois ont des variances relativement homogènes (les boîtes à moustaches sont comparables). Cette homoscedasticité est sans doute moins vraie vis-à-vis de la catégorie 1. Toutefois, le test de Kruskal Wallis que nous allons mettre en œuvre ne demande pas que l'hypothèse d'homogénéité des variances soit vérifiée.

Pour tester si les moyennes des crédits par hectare sont comparables selon les catégories nous avons mis en œuvre le test de Kruskal Wallis. Il s'agit d'un test non paramétrique (puisque nous n'avons pas pu déterminer

la loi suivie par la variable, le test de KS ayant mis en évidence que celle-ci n'était pas une loi normale). Le test est construit de la façon suivante :

L'hypothèse H_0 de ce test est : « $M1 = M2 = M3$, les moyennes sont égales » contre H_1 : « Les moyennes ne sont pas toutes égales ».

Pour mettre en œuvre ce test, nous devons postuler que nous disposons de suffisamment de données pour atteindre la loi asymptotique. C'est un postulat fort, mais qui évite d'appliquer un test Anova alors que la loi n'est pas gaussienne. Il est donc toutefois possible que nous nous trouvions face à un problème de couverture pour atteindre l'asymptotique mais que nous ne sommes pas en mesure de tester.

Résultat du test de Kruskal-Wallis sur la variable log_credit_par_ha

Rangs

catégories	N	Rang moyen
Log_Credit_par_ha 1,00	47	105,49
2,00	91	70,36
3,00	22	69,05
Total	160	

Test^{a,b}

	Log_Credit_par_ha
Khi-deux	19,373
ddl	2
Signification asymptotique	,000

a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Si nous prenons une erreur de première espèce $\alpha = 0,05$, la zone de rejet de l'hypothèse H_0 correspond à la situation où la p-value (signification asymptotique) est $< 0,05$. La p-value est de $0,000 < 0,05$, ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle.

À une erreur $\alpha = 0,05$ près, il est possible de conclure qu'il y a une différence significative entre les moyennes des trois groupes.

La conclusion est identique lorsque la variable testée est le crédit par hectare :

Test de Kruskal-Wallis sur la variable Crédit par hectare

Rangs

categories	N	Rang moyen
Credit par ha millierRouble 1,00	57	129,95
2,00	103	106,49
3,00	47	67,09
Total	207	

Test^{a,b}

	Credit par ha millierRouble
Khi-deux	29,064
ddl	2
Signification asymptotique	,000

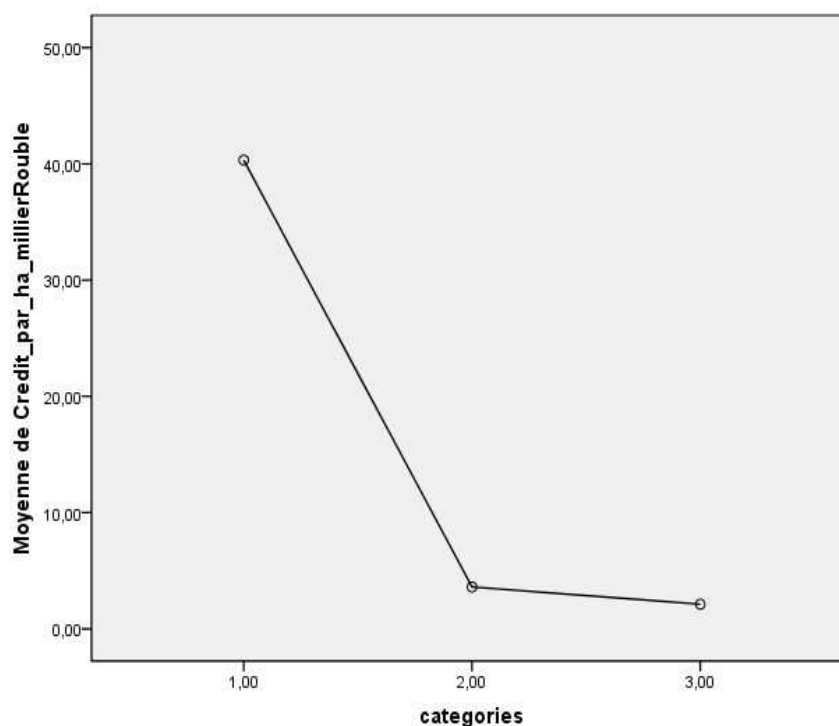
a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Le graphique des moyennes nous enseigne par ailleurs que les moyennes des crédits par hectare sont réparties de la façon suivante :

- catégorie 1 : 40 000 roubles/ha
- catégorie 2 : 5 000 roubles/ha
- catégorie 3 : 3500 roubles/ha

La catégorie 1, celle des entreprises liées à des agro-investisseurs-intégrateurs a en moyenne un niveau de crédit bien supérieur aux catégories 2 et 3.



Annexe 64 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « capital propre par hectare ».

Le test porte désormais sur la variable capital propre par hectare en millions de roubles.

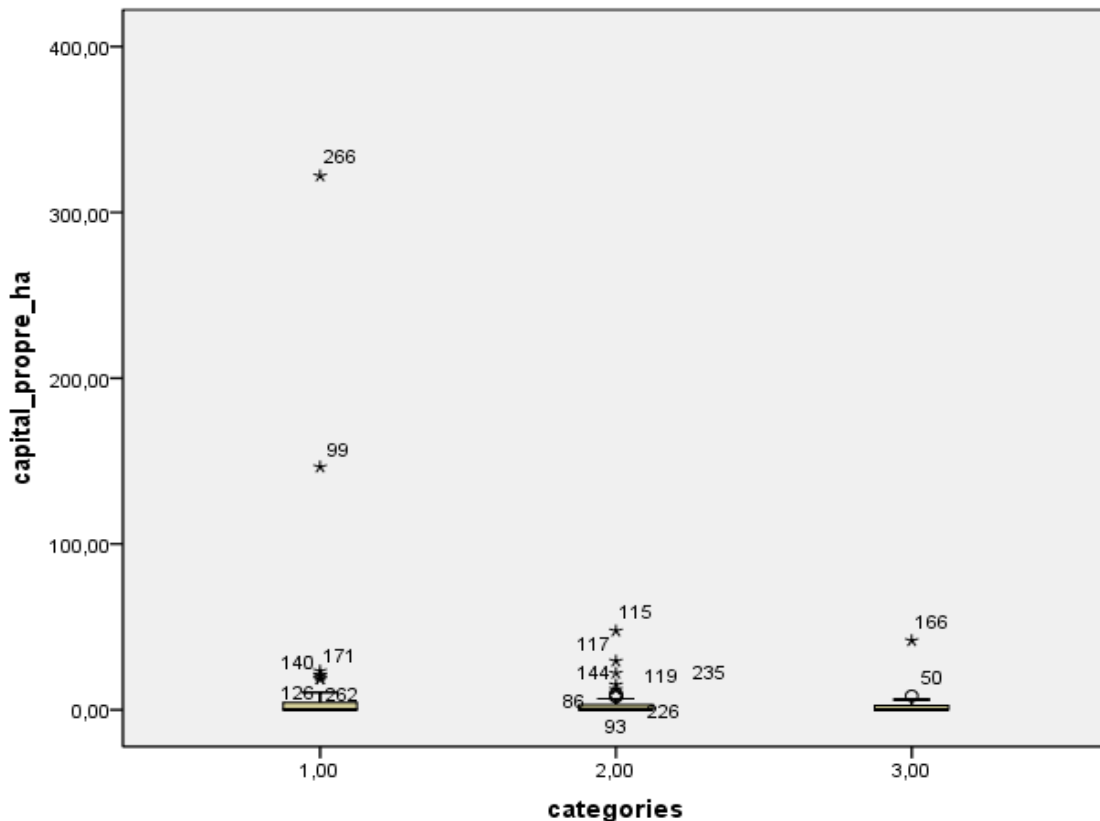
Le test de Kolmogorv-Smirnov permet de tester si la variable suit une loi normale. La signification asymptotique étant égale à .000, nous avons été amenés à rejeter l'hypothèse de la distribution gaussienne de la variable.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		capital_propre_ha
N		183
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	5,3810
	Ecart-type	26,61079
Différences les plus extrêmes	Absolue	,420
	Positive	,374
	Négative	-,420
Z de Kolmogorov-Smirnov		5,680
Signification asymptotique (bilatérale)		,000

- a. La distribution à tester est gaussienne.
- b. Calculée à partir des données.

Nous avons ensuite réalisé une représentation graphique de la distribution des occurrences en trois catégories. Ces trois catégories permettent de distinguer les entreprises agricoles intégrées dans des structures appartenant à des agro-investisseurs-intégrateurs de celles restées indépendantes. La troisième catégorie étant celle des entreprises dont nous n'avons pas pu déterminer le statut de dépendance. Les boîtes à moustaches obtenues étaient relativement illisibles du fait de l'importance prise par les valeurs extrêmes dans chacune des catégories.



Nous avons souhaité diminuer le poids des valeurs extrêmes afin d'axer notre analyse sur des entreprises comparables. Pour ce faire, nous avons pris le logarithme décimal de la variable. Le passage par le log était également un moyen de transformer la variable afin de retrouver une loi normale. Mais, une fois la

transformation faite, le log de la variable ne suivait pas non plus une loi normale, comme l'indique le test de Kolmogorov-Smirnov ci-dessous.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		log_capital_propre_ha
N		182
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	-,7624
	Ecart-type	1,35966
Différences les plus extrêmes	Absolue	,137
	Positive	,119
	Négative	-,137
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,854
Signification asymptotique (bilatérale)		,002

a. La distribution à tester est gaussienne.

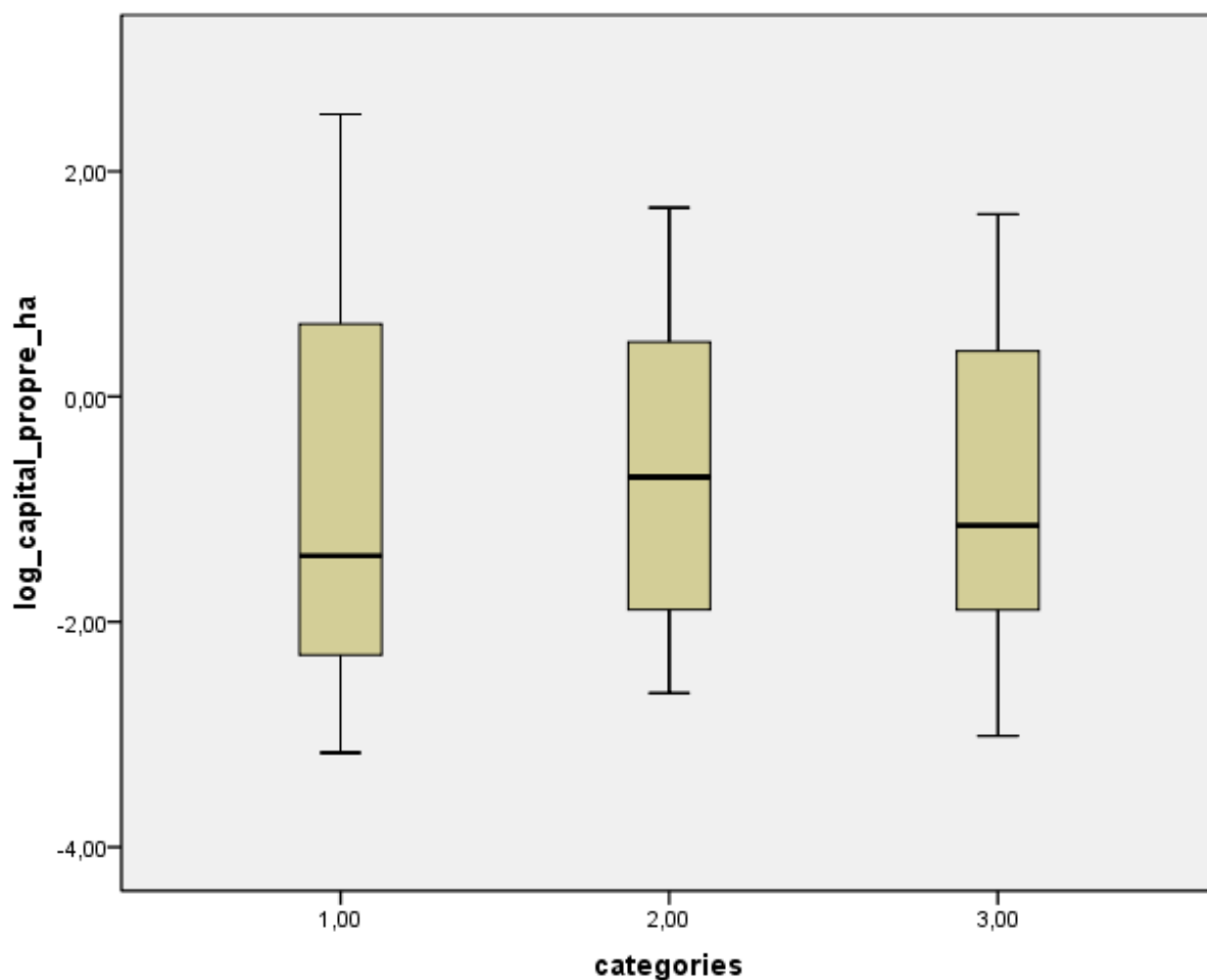
b. Calculée à partir des données.

Le passage par le log décimal a permis de diminuer l'influence des exploitations intégrées dans la valeur des capitaux propres (en milliers de roubles) de la catégorie 1, c'est-à-dire la catégorie qui contenait les valeurs extrêmes les plus grandes. Le test a porté sur 50 entreprises de la catégorie 1, 101 de la catégorie 2 et 31 de la catégorie 3.

Récapitulatif du traitement des observations

	categories	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
log_capital_propre_ha	1,00	50	64,9%	27	35,1%	77	100,0%
	2,00	101	82,8%	21	17,2%	122	100,0%
	3,00	31	41,9%	43	58,1%	74	100,00%

L'élimination des entreprises sans capitaux propres a conduit à une réduction importante du nombre des exploitations de la catégorie 3. Nous retrouvons une conclusion similaire à l'annexe précédente en ce qui concerne le caractère « fantôme » de nombreuses exploitations de la catégorie 3.



Les boîtes à moustaches montrent que les trois catégories ont des variances relativement homogènes. Pour tester si les moyennes des capitaux propres par hectare en milliers de roubles sont comparables selon les catégories nous avons mis en œuvre le test de Kruskal Wallis. Il s'agit d'un test non paramétrique (puisque nous n'avons pas pu déterminer la loi suivie par la variable, le test de KS ayant mis en évidence que celle-ci n'était pas une loi normale). Le test est construit de la façon suivante :

L'hypothèse H_0 de ce test est : « $M1 = M2 = M3$, les moyennes sont égales » contre

H_1 : « Les moyennes ne sont pas toutes égales ».

Résultat du test de Kruskal-Wallis sur la variable log_capital_propre_ha

Rangs			
log_capital_propre_ha	categories	N	Rang moyen
	1,00	50	87,52
	2,00	101	95,32
	3,00	31	85,48
	Total	182	

Test^{a,b}

	log_capital_propre_ha
Khi-deux	1,220
ddl	2
Signification asymptotique	,543

a. Test de Kruskal Wallis

b. Critère de regroupement : categories

Si nous prenons une erreur de première espèce $\alpha = 0,05$, la zone de rejet de l'hypothèse H_0 correspond à la situation où la p-value (signification asymptotique) est $< 0,05$. La p-value est de $0,543 > 0,05$, ce qui ne nous permet pas de rejeter l'hypothèse nulle.

Il n'est donc pas possible de conclure à une différence significative entre les moyennes des trois groupes en ce qui concerne le capital propre par hectare à partir de la variable log_capital_propre_ha.

Annexe 65 : Test statistique de comparaison des moyennes par catégorie pour la variable « production de lait en quintaux ».

L'objectif de la mise en œuvre du test est, à partir de la variable « production de lait en quintaux » de déterminer s'il existe une différence significative dans la production de lait selon les trois catégories d'exploitations en 2007. Le test de Kolmogorov-Smirnov effectué sur la variable en question n'a pas permis de valider la normalité de la distribution.

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		Prod lait quintaux
N		153
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	8318,2484
	Ecart-type	15264,53088
Différences les plus extrêmes	Absolue	,293
	Positive	,240
	Négative	-,293
Z de Kolmogorov-Smirnov		3,623
Signification asymptotique (bilatérale)		,000

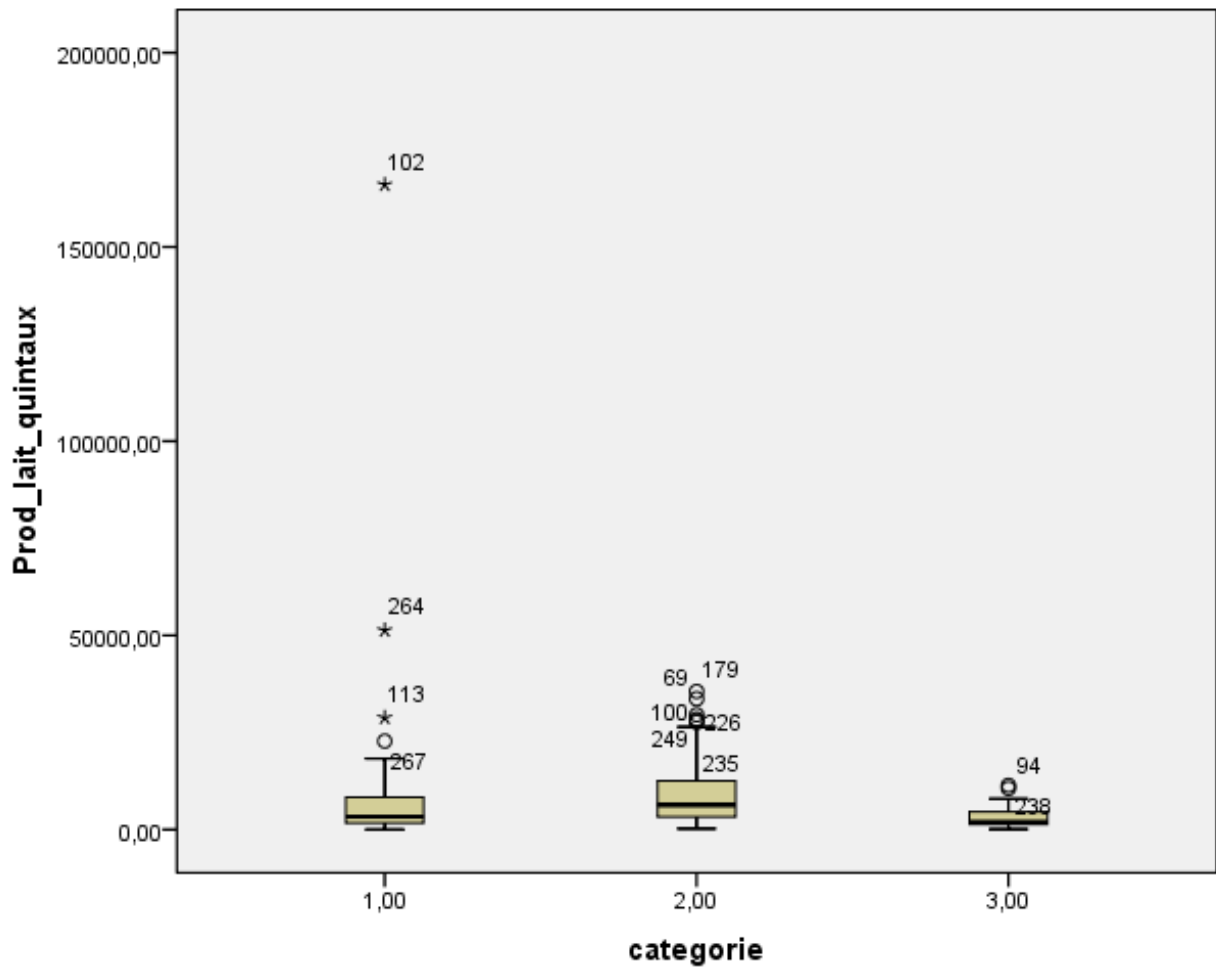
a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

La représentation graphique de la distributions des observations par catégories *via* les boîtes à moustaches nous informe par ailleurs que certaines valeurs extrêmes pèsent fortement.

Récapitulatif du traitement des observations

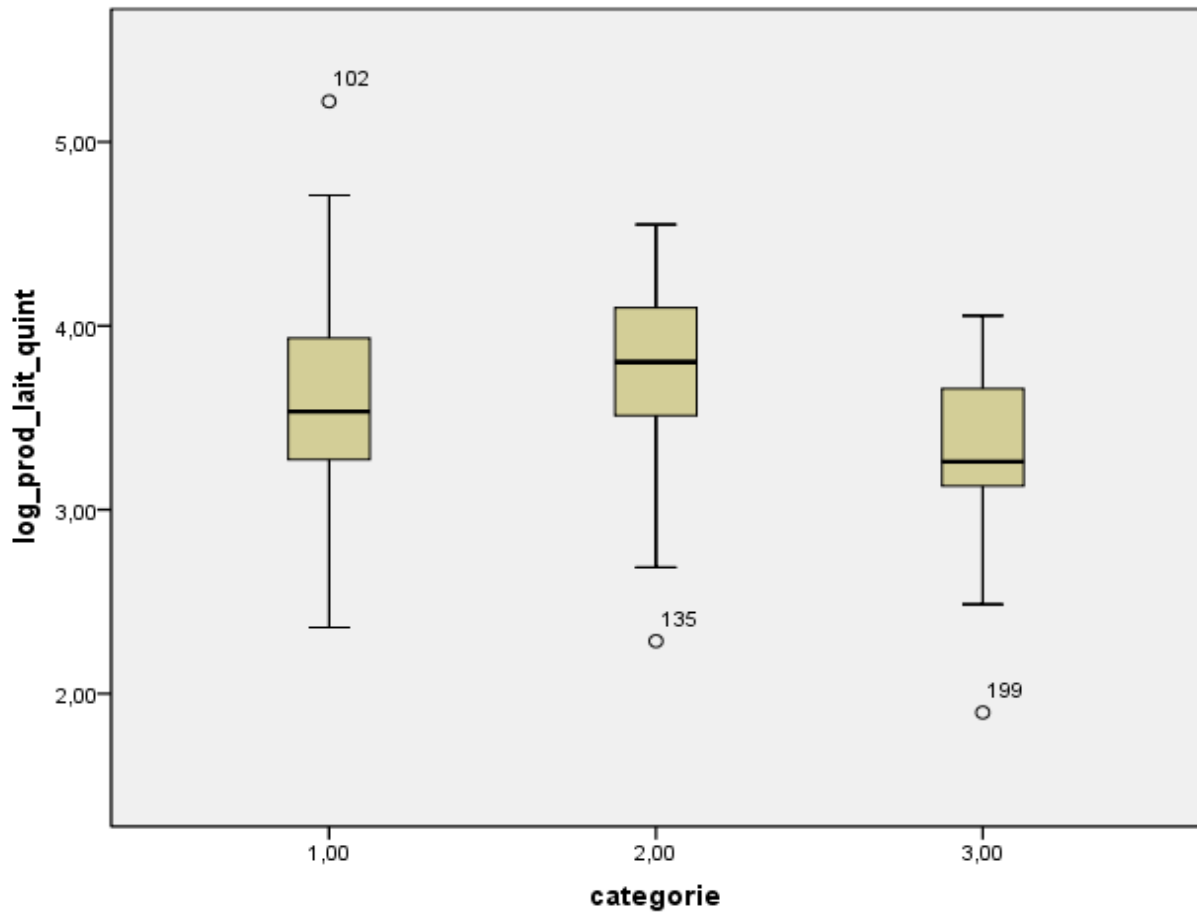
	Catégorie	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
Prod_lait_quintaux	1,00	38	49,4%	39	50,6%	77	100,0%
	2,00	81	66,4%	41	33,6%	122	100,0%
	3,00	34	45,9%	40	54,1%	74	100,0%



Pour cette raison nous sommes de nouveau passé par le log décimal de la variable. Il permet de lisser les observations en diminuant le poids des valeurs extrêmes.

Récapitulatif du traitement des observations

	Catégorie	Observations					
		Valide		Manquante		Total	
		N	Pourcent	N	Pourcent	N	Pourcent
log_prod_lait Quint	1,00	35	45,5%	42	54,5%	77	100,0%
	2,00	81	66,4%	41	33,6%	122	100,0%
	3,00	34	45,9%	40	54,1%	74	100,0%



Le test de KS sur le log décimal de la production laitière permet de valider l'hypothèse de la normalité de la nouvelle distribution :

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

		log_prod_lait Quint
N		150
Paramètres normaux ^{a,b}	Moyenne	3,6302
	Ecart-type	,52384
Différences les plus extrêmes	Absolue	,066
	Positive	,032
	Négative	-,066
Z de Kolmogorov-Smirnov		,810
Signification asymptotique (bilatérale)		,528

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

Il est donc possible, sous cette condition, de réaliser un test paramétrique de comparaison de moyennes d'échantillons indépendants. Nous avons réalisé un test Anova à 1 facteur.

Pour s'assurer de la faisabilité du test, il faut d'abord tester l'hypothèse d'homogénéité des variances en réalisant un test de Levene.

Test d'homogénéité des variances

log_prod_lait Quint

Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Signification
,633	2	147	,532

La p-value étant de $0,532 > 0,05$ il nous est possible d'accepter l'hypothèse H_0 du test de Levene à savoir celui de l'homogénéité des variances.

Toutes les conditions sont donc statistiquement remplies pour réaliser un test Anova 1 facteur afin de valider ou invalider l'hypothèse d'égalité des moyennes parmi les trois catégories. L'Anova pose comme hypothèses :

H_0 : « les moyennes des différentes catégories sont égales » contre

H_1 : « il existe une différence parmi les moyennes observées »

ANOVA

log_prod_lait Quint

	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	5,277	2	2,639	10,892	,000
Intra-groupes	35,610	147	,242		
Total	40,887	149			

La signification asymptotique obtenue avec ce test de $0,000 < 0,05$ (en prenant une erreur $\alpha = 5\%$) nous permet de considérer que l'on se trouve dans la zone de rejet de H_0 et qu'il existe donc une différence significative sur les moyennes des différentes catégories.

Il faut, pour terminer la mise en œuvre du test, déterminer l'origine de l'inégalité des moyennes parmi les trois catégories observées. Pour cela, il est possible de réaliser un test de Student. En voici les résultats pour les catégories 1 et 2.

Statistiques de groupe

catégorie		N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
log_prod_lait Quint	1,00	35	3,6544	,55417	,09367
	2,00	81	3,7612	,47259	,05251

Test d'échantillons indépendants

		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
log_prod_lait Quint	Hypothèse de variances égales	,976	,325	-1,060	114	,291	-,10683	,10080	-,30651	,09286
	Hypothèse de variances inégales			-,995	56,361	,324	-,10683	,10739	-,32191	,10826

Le test ne permet de conclure à une différence significative qu'avec un erreur de 30 %. Le test n'est donc pas concluant de ce point de vue. En revanche, la différence est statistiquement significative pour la catégorie 2 et 3 :

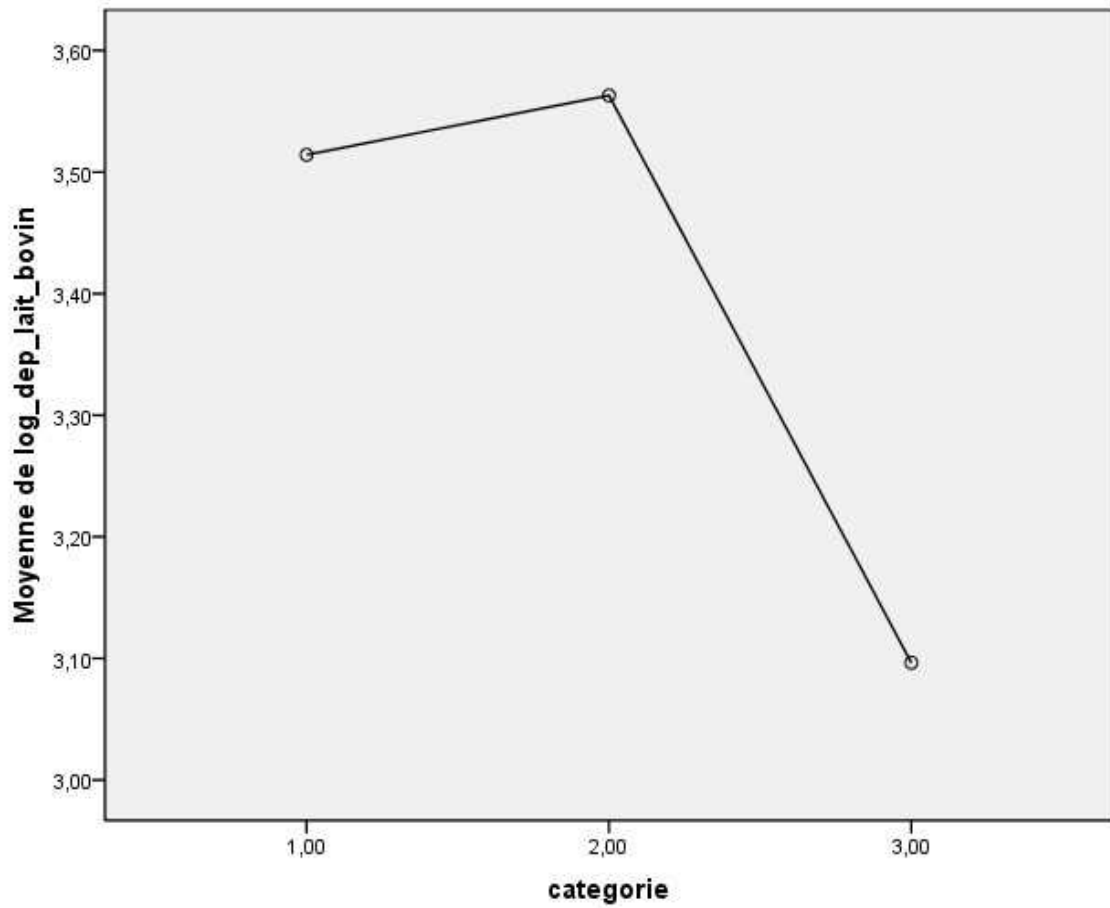
Statistiques de groupe

catégorie		N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
log_prod_lait Quint	1,00	35	3,6544	,55417	,09367
	3,00	34	3,2930	,47037	,08067

Test d'échantillons indépendants										
		Test de Levene sur l'égalité des variances		Test-t pour égalité des moyennes						
		F	Sig.	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Différence écart-type	Intervalle de confiance 95% de la différence	
									Inférieure	Supérieure
log_pr od_lait Quint	Hypothèse de variances égales	,924	,340	2,917	67	,005	,36141	,12391	,11407	,60874
	Hypothèse de variances inégales			2,924	65,828	,005	,36141	,12362	,11458	,60823

Toutefois, si le test de Student n'est pas concluant pour la comparaison entre la catégorie 1 et 2, deux arguments nous semblent pouvoir contrebalancer ce résultat statistique et aller en faveur d'une différence des moyennes probable entre la catégorie 1 et 2.

D'une part, la catégorie 1 contient beaucoup plus de valeur manquante en passant par le log (ce qu'il est nécessaire de faire pour pouvoir mettre en œuvre le test d'Anova). Ainsi, 45% des observations de la catégorie 1 est validé contre 66% pour la catégorie 2). Cette différence provient du poids beaucoup plus important dans la catégorie 1 des entreprises ayant décidé de ne pas produire de lait et prenant ainsi la valeur « 0 ». L'élimination de ces valeurs, nécessaire pour mettre en œuvre le test, présente un biais important car elle conduit à harmoniser la moyenne de la catégorie 1 avec celle de la catégorie 2. Il s'en suit immédiatement un second argument en faveur d'une différence fort probable de la production entre la catégorie 1 et 2 même si cette différence n'est pas statistiquement vérifiable. Il s'agit de la façon dont sont réparties les moyennes du log de la production de lait par catégories. Le graphique ci-dessous en donne une représentation.



Il apparaît une différence dans la valeur des moyennes entre la catégorie 1 et 2.

Partie 6 : Article de journal sur l'étude de terrain.



Издается с 22 марта 1917 года

№ 71 (25025)

ПЯТНИЦАwww.orel.ru
orp@rekom.ru

22 мая 2009 года

НАШ ГОСТЬ

Француз об орловской деревне и о том, что Париж после Москвы — деревня



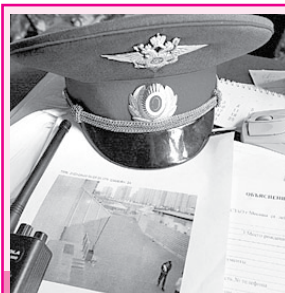
Главная тема наших разговоров с Паскалем Груэзом, аспирантом экономического факультета Реймского университета, — хлеб насущный: мы говорим о том, как работает система обеспечения продовольственной безопасности в России и во Франции, как развивается сельское хозяйство в наших странах. Дело в том, что наш гость в настоящее время работает над диссертацией на тему «Анализ трансформации российских предприятий АПК в постсоветский период».

Реймс — самый большой город региона Шампань-Арденны (Франция), с которым Орловская область традиционно поддерживает самые широкие — деловые, научные, культурные — контакты, в частности,

заключены соглашения между Реймским университетом и рядом орловских вузов о сотрудничестве, в рамках которых происходит обмен студентами и аспирантами. Три года назад Паскаль приезжал в Орловскую область, еще будучи студентом, по линии соглашения с ОГУ — тогда он работал над дипломом на аналогичную тему. Нынче, уже в работе над кандидатской диссертацией, ему помогают ученые ОрелГАУ (кафедра аграрной экономики). С октября прошлого года по апрель нынешнего Паскаль как стипендиат Франко-российского центра гуманитарных и общественных наук собирал материал для своей диссертации в Москве: встречался с руководителями перерабатывающих предприятий,

с учеными из МГУ, Всероссийского института аграрных проблем и информатики (ВИАПИ), посещал сельскохозяйственные выставки («Золотая осень», ПРОДЭКСПО). В настоящее время он знакомится с орловским АПК — круг его общения довольно широк: в него входят и чиновники аграрных ведомств, и руководители крупных агрохолдингов, и фермеры, и рядовые сельчане, которые производят на своих подворьях сельхозпродукцию на продажу.

На нашем снимке Паскаль (в центре) — гость фермеров Киреевых (Урицкий район), которые разводят породистых кроликов (1,5 тысячи голов) и овец (около 500).

(Продолжение на 8-й стр.)**ВАЖНО ЗНАТЬ****ПРАВИЛЬНЫЙ
КАПРЕМОНТ****Стр. 4****ЗАКОН И ПОРЯДОК****НАПАДЕНИЕ
НА СОТРУДНИКА
МИЛИЦИИ****Стр. 11****УТРАТА****Олег
ЯНКОВСКИЙ****Стр. 13**

Француз об орловской деревне и о том, что Париж после Москвы — деревня

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

Орловская деревня привела его в восторг. Причем его одинаково восхищали и respectable дома состоятельных фермеров, и приземистые крестьянские избы, лишённые каких бы то ни было благ цивилизации. Кажется, последние все же восхищали его больше.

— Что такое деревня, я по-настоящему узнал только в России: у нас во Франции деревни как таковой нет, — объясняет Паскаль. — У нас это маленькие пригороды, между которыми расположены фермерские хозяйства. Русская деревня — это когда далеко-далеко от города, среди лесов и полей, живут люди. Это так поэтично... Особенно хороша глубинка. И вы еще думаете, что это плохо — места, где практически нет цивилизации. Понимаете, в Европе 500 миллионов человек, которые тесно живут на небольшой территории, а в России 140 миллионов человек, которые живут на самой огромной территории в мире. Это значит, что много незатронутых цивилизацией мест, где только и можно по-настоящему почувствовать природу. Хотя я бы не смог постоянно жить в деревне, это тяжело, когда все, что нужно, нету. Но когда это можно увидеть, это — супер!

Этой высшей похвалы француза («Супер!») удостоились и мощные «Джон Диры» и «Лексионны» на полях наших фермеров и агрофирм, и современные животноводческие комплексы, построенные «Орловской Нивой» и «Эксимой», но все это он видел и во Франции, а потому особое сердечное умиление вызывает в нем именно наш сельский «антиквариат». Видели бы вы, с каким жадным интересом рассматривал он на иных крестьянских подворьях технику с еще советской символикой! С какой настойчивой пылкостью, достойной Брема, преследовал в одной змиевской деревенке пестрого петуха: «Слушайте, он говорит «ко-ко-кок», по-французски это значит «петух!» Впрямь, детский восторг французского экономиста при виде этой обыкновенной для нас птицы понятен: Паскаль мне рассказал, что петух во Франции (где курятину производят только промышленным способом) — существо вымирающее, на всю страну осталось лишь 200 особей, принадлежащих частным птицеводам. С кого они теперь будут рисовать древнейший символ Франции — галльского петуха?

Паскаль довольно сносно изъясняется по-русски. Он признается, что ему приятен сам строй нашего языка, и даже буквы. Полюбить язык ему помогла преподаватель во Франции: сама влюбленная в русскую культуру, она внушила ученику самые трепетные чувства к нашей стране и народу. Но, шутит Паскаль, чтобы понять, как хороши русские, ему понадобилось съездить в... Лондон. Занимаясь международной экономикой, он изучает два языка — английский и русский. Для того чтобы овладеть английским на бытовом уровне, после первого курса отправился на каникулах поработать в Лондоне (надо сказать, что Паскаль из простой семьи, которая живет в небольшом городе Шарлевиль-Мезиер в 70 километрах от Реймса: его мать работает секретарем у врача, отец — рабочим на заводе, в семье трое детей, и средств на их обучение не так много). Два месяца паренек работал в лондонском «Макдональдсе». Лондонцы ему не понравились: они, по его словам, живут по принципу — если мне что-то нужно от

тебя, ты мне друг. А вот русские, считает Паскаль, умеют дружить бескорыстно.

Его друзья в Орле, с которыми он познакомился три года назад во время работы над дипломом на факультете экономики и управления ОГУ, уже закончили учебу и работают. Вместе они отдыхают: бывают в кино, в боулинге, ездят на дачу. Дача для Паскаля — тоже сельскохозяйственный объект, причем характерный только для России.

— У нас во Франции нет такого, на природе мы отдыхаем и все. А здесь производят сельхозпродукцию. И я теперь понимаю, почему в России, в условиях постоянного кризиса, люди никогда не будут голодать — всегда спасает картошка с дачи. Если же во Франции грянет кризис и, предположим, исчезнут продукты из супермаркетов, то мы просто пропадем. Мы забыли, как растет картошка, как растут зерно, помидоры... А что я вижу здесь: у всех моих друзей есть дачи, они без конца обсуждают, как лучше выращивать овощи на них... Что бы ни происходило, есть одно,

на мой вопрос, в чем он видит самое слабое место в работе российских фермеров, Паскаль уверенно ответил: «Между ними нет контакта! В России люди не умеют или боятся работать вместе. А между тем по одиночке трудно конкурировать с крупными предприятиями». Кроме того, во Франции существует единая компьютерная сеть для фермеров, специальные фермерские сайты, в России же фермеры никак не связаны друг с другом. Еще одна проблема, по мнению французского экономиста, затрудняет развитие фермерства в нашей стране — это сложности с получением кредита, высокий банковский процент.

Еще одно отличие французского АПК — специализация регионов. Например, свинину производят в Бретани, овец — в южных Альпах, шампанское — естественно, в Шампани и т. д. Для Рос-



что неизменно в России — это сельское хозяйство. Все осведомлены в этом.

Шампань-Арденны, как сообщает Большая Советская Энциклопедия, — современный экономический район на северо-востоке Франции, занимает площадь примерно такую же, как и Орловская область, — 26 тысяч квадратных километров. В сельском хозяйстве, где занято примерно 4 процента экономически активного населения, преобладает производство зерна (пшеница, ячмень, кукуруза) и виноградарство. Развито животноводство.

Во Франции сельское хозяйство, говорит Паскаль, представлено, главным образом, мелкими и средними фермерами (хотя есть и крупные хозяйства с наемными рабочими). Французский фермер обязательно имеет специальное аграрное образование, обычно это потомственный фермер, у него 50—100, 200, самое большое — 300 гектаров земли. Но самое главное отличие французского фермера от российского — то, что он никогда не работает в одиночку, он обязательно входит в кооператив.

Кооператив помогает фермеру в бухгалтерских расчетах, в переработке, реализации продукции, осуществляет юридическое обеспечение. Кооператив консультирует фермера о ситуации на сельскохозяйственном рынке Евросоюза, о том, какие субсидии, кредиты, налоговые льготы можно получить (поддержка сельского хозяйства осуществляется на общеевропейском уровне). Самый крупный фермерский кооператив в Шампани, по словам Паскаля, зерновой — в него входят все фермеры региона, которые занимаются производством зерна (пшеницы, пивоваренного ячменя), это компания «Шампань — Сериаль» (сериаль — зерно по-французски).

сии же характерно, что каждая область стремится обеспечить собственную продовольственную безопасность.

— Во Франции ты покупаешь продукты в супермаркете, а в Орле? — спрашиваю Паскаля.

— И в Орле сейчас можно все купить в супермаркете. Но мясо,



овощи, например, я покупаю только на рынке. Потому что знаю, это местное, а значит, свежее. А в супермаркете — импорт, значит... Ведь у вас нет такой организации, которая закупала бы мясо или овощи у фермера и предлагала супермаркету?

Паскаль, действительно, указал на самое уязвимое место: торговые сети не берут у фермеров-индивидуалов их продукцию: малые партии, нерегулярность поставок, отсутствие расфасовки... Но ведь все эти минусы легко снимались бы в рамках специальных кооперативов. А с этим у нас пока проблемы, как справедливо заметил наш французский друг.

Впрочем, и во Франции не все закупают продукты только в су-



пермаркете, существуют и фермерские рынки. Но, как сказал Паскаль, они более «фольклорные» — т. е., как я

поняла, на них торгуют непосредственно фермеры, а не перекупщики. Сам фермер берет место и торгует каждую субботу и воскресенье, кто — мясом, кто — сыром, овощами. Продукция — наисвежайшая, поэтому цены там выше, чем в супермаркете. На такие «фольклорные» рынки ходят в основном пожилые люди,

Арденнах виноград, как у нас сахарную свеклу, фермеры перерабатывают на давальческих условиях.

Общаясь со своим французским коллегой в ходе совместной работы, я много нового узнала о его родной стране, чего не прочитаешь ни в СМИ, ни в специальной литературе. И не всегда это соответствовало нашим привычным представлениям о «продвинутой» Европе. Так, с удивлением я узнала о том, что во Франции только 80% населения получают аттестат зрелости, а 10% не умеют толком писать, так что даже существует профессия писаря. Или вот такой факт: в стране, где слово «равенство» является частью национального девиза, вынесенного на герб страны еще во времена Французской революции, до сих пор существует проблема полового неравенства — по словам Паскаля, во Франции женщине очень трудно получить высокую должность, зарплата французенок на 20% ниже, чем у мужчин. А ведь именно изображенные женщины — знаменитой «Марианны» — являются национальным символом этой страны.

...Узнав от одного орловского фермера, что в его хозяйстве полторы тысячи гектаров пашни, Паскаль почти завистливо вздохнул: «Все у вас в России огромное — расстояния, поля, машины и это... — (заглянул в словарь), — гульба... Ваши большие размеры лучше всего характеризуют вашу страну и позволяют понять характер русского человека. Все у вас гигантское... Когда я возвращаюсь в Париж после нескольких месяцев жизни в Москве, то Париж для меня — это не город, это деревня, такая гигантская у вас столица...».

Татьяна ПАВЛОВА.
Фото Сергея МОКРОУСОВА.