

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION

SUR LES

STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

RAROTONGA, ILES COOK

20 avril - 8 mai 1964

R A P P O R T

Commission du Pacifique Sud
Nouméa, Nouvelle-Calédonie
Septembre 1964

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	(ii)
DISCOURS D'OUVERTURE DE M. A.O. DARE, Commissaire-Résident des Iles Cook.	(iii)
MESSAGE DE M. W.D. FORSYTH, O.B.E. Secrétaire Général de la Commission du Pacifique Sud.	(vii)
RAPPORT DES DIRECTEURS (R.C. White et R.H. Boyan)	1 - 9
EVALUATION DES SEANCES DE TRAVAIL PAR LES PARTICIPANTS	10 - 12
DISCOURS DE CLOTURE PAR M. R.C. WHITE, Directeur du Cours	13 - 14
EXTRAITS DES DISCOURS DE :	15
1/ M. Napa T. Napa, participant des Iles Cook	
2/ M. Toleafoa Faasau, participant des Samoa Occidentales	
DISCOURS DE CLOTURE DE M. T. PERRY, Commissaire-Résident par intérim aux Iles Cook	16
APPENDICES	
I. LISTE DES PARTICIPANTS	
II. DOCUMENTS DE TRAVAIL	
III. RESUME DES DISCUSSIONS EN SEANCES DE TRAVAIL	

I N T R O D U C T I O N

Lors de sa Vingt-cinquième Session, en 1963, la Commission du Pacifique Sud avait approuvé l'organisation, en 1964, d'un Cours de formation sur les stimulants du développement économique, destiné aux insulaires ayant des responsabilités particulières dans ce domaine, et avait accepté avec reconnaissance l'offre de l'Administration des Iles Cook d'accueillir ce Cours dans son territoire.

Le Cours a duré trois semaines, du lundi 20 avril au vendredi 8 mai, et a pris place dans les bureaux du Conseil de Gouvernement à Rarotonga. Après un discours prononcé par M. A.O. Dare, Commissaire-Résident des Iles Cook, qui a ouvert officiellement le Cours, un message de M. W.D. Forsyth, Secrétaire Général de la Commission du Pacifique Sud, a été lu aux participants par M. R.C. White, économiste de la CPS. Les textes intégraux des discours de M. Dare et du message de M. Forsyth sont publiés dans ce rapport.

Six territoires de la sous-région polynésienne étaient représentés directement et un membre du Bureau du Pacifique Sud des Iles Fidji, représentait le Royaume-Uni comme observateur officiel. On trouvera en Appendice I la liste des participants.

Le Cours était dirigé par M. R.C. White, économiste de la Commission, et M. R.H. Boyan, spécialiste des coopératives de la CPS. Les documents de travail préparés par les directeurs sont énumérés à l'Appendice II et on les trouvera à l'Appendice III. L'Appendice IV contient les sommaires des discussions qui ont suivi la présentation de chaque document. Pendant le Cours, deux excursions ont été organisées, au cours desquelles divers projets ont été visités à Rarotonga et, grâce à l'assistance du Gouvernement néo-zélandais, les participants ont fait un voyage circulaire dans le groupe méridional des Iles Cook à bord du Moana Roa.

Le rapport ci-après indique les grandes lignes des discussions qui ont eu lieu et suggère des mesures sur lesquelles l'attention des territoires est appelée. Une évaluation des séances de travail, basée sur les réponses à un questionnaire établi par deux rapporteurs élus, donne un sommaire des vues des participants eux-mêmes et constitue un guide intéressant pour les cours à venir. Le discours de clôture de M. White, des extraits des discours des participants de deux territoires et le discours de clôture de M. T. Perry, Commissaire-Résident des Iles Cook p.i., sont également reproduits dans ce rapport.

DISCOURS D'OUVERTURE DE M. A.O. DARE,
COMMISSAIRE-RESIDENT DES ILES COOK

Ce matin, j'ai le grand plaisir de vous souhaiter la bienvenue aux Iles Cook et au sein de ce Cours que je vais ouvrir officiellement. Je désire ajouter quelques mots au sujet de ces travaux que vous allez bientôt commencer.

Laissez-moi d'abord dire combien nous sommes heureux, tous ici aux Iles Cook, que Rarotonga ait été choisi pour y organiser le Cours et que la possibilité nous ait été offerte de vous emmener visiter les Iles d'Aitutaki, de Mauke, d'Atiu et de Mangaia. Nous avons, je crois, atteint ici un stade de développement économique suffisant pour pouvoir examiner les facteurs qui encouragent ce progrès et ceux qui le freinent. Je crois qu'aujourd'hui la plupart des habitants des Iles Cook ont un grand désir de développement économique, et vous pourrez étudier avec nous les causes de cette attitude. Si le désir n'est pas suffisamment ancré, pourquoi ? Je crois aussi que nous avons beaucoup à apprendre et que votre présence ici pour entreprendre cette étude ne peut être que bienfaisante et nous donnera conscience des réponses à certains de nos problèmes. Le Cours est un bienfait pour nous et j'espère qu'il en sera de même pour vous. Chacun de vous présentera certains aspects du développement dans son propre pays qui seront nouveaux et intéressants pour les autres membres du Cours. Vous pourrez faire partager à d'autres vos propres expériences et en même temps apprendre quelque chose auprès de vos nouveaux amis.

Nous sommes fiers de nos îles, tout comme vous êtes fiers de vos territoires respectifs. Nous espérons que, outre les connaissances que vous recueillerez ici, vous aurez plaisir à rencontrer la population de cette île, à nager dans notre lagon, à danser la hula hula au son de notre musique, à établir des amitiés durables et quand vous retournerez chez vous, à penser à nous. Pour notre part, nous nous souviendrons de vous.

Ce Cours est le premier que la Commission du Pacifique Sud ait organisé aux Iles Cook. Voici quelque temps, on m'a demandé si je pourrais suggérer un sujet approprié. J'en ai suggéré plusieurs. L'un d'eux était "L'effet des taux de rémunération sur la production économique dans les territoires sous-développés". C'est là un sujet qui devra être étudié. J'ai également suggéré le sujet de ce Cours, "Les stimulants du développement économique". Ce titre ayant été accepté, je suis très heureux d'ouvrir le Cours et avant de m'asseoir j'attirerai votre attention sur certains détails que je pense utile d'envisager dans vos études.

Tout d'abord, pourquoi ai-je suggéré ce sujet ? C'est parce que, au cours des années pendant lesquelles j'ai pris part à l'administration des îles, j'ai, à de nombreuses reprises, rencontré des gens qui se plaignaient, de vive voix ou dans des articles de journaux, de l'inaction gouvernementale en matière de développement économique. Presque toutes ces personnes ont dit tout simplement que le Gouvernement doit faire quelque chose pour le développement économique. Certaines trouvent que l'on dépense trop pour l'enseignement, la santé, l'habitat, le goudronnage des routes, le développement des ports et trop peu pour le développement économique. Ces critiques sont rarement constructives. Certains estiment que le Gouvernement devrait encourager la population à planter des bananiers, des caféiers, des tomates, des agrumes, etc.. Je vous le demande, comment peut-on encourager un homme à cultiver des agrumes ou des tomates, du café ou des bananes, si cette personne ne veut pas. Je pourrais très facilement me rendre dans n'importe quelle île du groupe et crier aux gens qu'ils doivent planter ceci ou cela, mais croyez-vous qu'ils feraient attention à moi s'ils n'ont pas envie de

planter ces choses ? En fait, ici, depuis de très nombreuses années, des hommes ont dit à d'autres hommes ce qu'ils devaient faire, sans remporter beaucoup de succès. Si donc la population ne veut pas faire ce que les experts pensent qu'elle devrait faire, il faut essayer de trouver pourquoi.

Je vous demanderais de vous représenter une île sur laquelle vivent environ 1.000 habitants. Cette île est raisonnablement fertile, elle est située sous les tropiques, il y a un grand lagon plein de poissons et, bien entendu, il y pousse beaucoup de cocotiers. La population vit dans de petites maisons aux murs de lattes et aux toits de feuilles de cocotier tressées. Le parterre est fait de gravier blanc et propre. Les gens n'y ont pas froid la nuit car l'air est tiède et ils dorment sur une natte, se couvrant avec une autre natte s'il en est besoin. Ils ont peu de contacts avec le monde extérieur. Ils ont suffisamment à manger avec leurs noix de coco, les taros de leurs taro-dières et le poisson du lagon. Y a-t-il une raison quelconque pour qu'ils fassent des cultures commerciales ? Et, s'ils en font, que feront-ils de leur argent ? Ils ne veulent pas d'une maison meilleure, ils ne veulent pas de beaux habits ni des écoles, ni des hôpitaux, ni des réfrigérateurs. Vous et moi, nous savons que dans ce monde moderne, les gens ne peuvent pas continuer à vivre ainsi. Ils sont environnés par le monde en marche, qu'ils le veuillent ou non. Ils ne peuvent survivre qu'en avançant avec le reste du monde. Pour rester immobile, ils n'ont pas besoin de développement économique et, qui est plus, ils ne voudront même pas en entendre parler. A quoi bon leur dire de planter des tomates, des agrumes, des bananes, des ananas, à moins que vous ne puissiez tout d'abord faire naître dans l'esprit de ces gens le désir de posséder ce qu'ils n'ont pas encore.

Si l'on peut donner à ces populations conscience de leurs besoins en matière de santé, d'enseignement, d'habitat, de routes, de moyens de transport, d'habillement et de tout ce qui se traduit par un meilleur niveau de vie, elles voudront alors trouver les moyens d'obtenir ces choses et l'un de ces moyens est le développement économique. Pour qu'il y ait progrès économique, il est donc clair qu'il doit y avoir des stimulants qui poussent la population à le désirer.

Nous aborderons maintenant les différents types de stimulants. Certains poussent la population à vouloir gagner de l'argent et d'autres l'entraînent vers différents genres de travail. Examinons d'abord les stimulants qui créent le désir du gain. Je place en tête de liste l'amélioration de l'habitat. Une fois que les gens veulent améliorer leur foyer, l'esprit de compétition se développe. Il faut faire aussi bien que le voisin. De la maison, on en vient à vouloir des fenêtres plus grandes, des planchers cirés, des tapis, des réfrigérateurs, l'électricité, de l'argenterie, des services de table, des aspirateurs, des machines à laver, et tous les objets qui font partie de la vie moderne. Vous vous demanderez peut-être comment on peut intéresser la population à l'habitat ? Vous verrez ici des maisons modèles, des programmes de crédit, de la publicité faite par les maisons de commerce, peut-être un don fait ici et là pour créer un peu d'émulation et pour donner à d'autres le désir de posséder le même objet. Au fur et à mesure que la société se développe et que l'habitat s'améliore, l'introduction de bicyclettes et de scooters, d'automobiles, de camions et de tracteurs, contribue à créer le besoin chez d'autres personnes de posséder les mêmes objets et, par conséquent, de se procurer l'argent nécessaire pour les acheter.

Nous arrivons aux problèmes d'éducation et de santé qui sont indissolublement liés avec la création de stimulants et le désir du gain. Dans une société sous-développée, la population a besoin d'éducation. Dans de nombreux cas, certains habitants en voient d'autres qui, sachant lire et écrire, peuvent introduire des méthodes améliorées de pêche ou de culture et, à leur tour, ils veulent apprendre à lire et à écrire. Le désir d'apprendre et le processus même de l'instruction ont pour résultat inévitable la nécessité de se créer des revenus. Mais si tout est donné gratuitement, la

nécessité de gagner de l'argent est supprimée et le stimulant est perdu. Méfiez-vous donc des cadeaux. C'est une erreur de baser les distributions de cadeaux sur l'économie actuelle de la population. Il devrait toujours y en avoir assez pour maintenir le progrès mais pas assez pour enlever tous soucis à la population, qui pense que "le Gouvernement s'en chargera." La population doit toujours avoir le désir de réaliser quelque chose et ce désir doit être suffisamment puissant pour que les gens acceptent de faire un effort pour arriver à leur but.

Dans le domaine de la santé, nous remarquerons que si les gens sont malades, en dépit de leur désir de se créer des revenus, ils peuvent en être incapables. La filariose est un bon exemple. Nous avons bien souvent entendu dire que les gens sont paresseux, en fait, ils sont très souvent malades, incapables, physiquement et mentalement, de faire un effort. La tuberculose, les parasites intestinaux et un régime alimentaire médiocre sont autant d'exemples. Nous voyons donc que bien souvent le désir d'améliorer sa propre position économique est frustré par la santé de l'individu.

En supposant que la santé et l'éducation soient prises en charge, on peut alors mettre les habitants en présence des nombreux stimulants qui les orienteront vers certaines activités. Ils voudront se procurer un capital et des matériaux qu'ils pourront utiliser en fournissant eux-mêmes la main-d'oeuvre. Nous pouvons, avec les crédits du Gouvernement ou à l'aide d'emprunts publics, ou encore en utilisant l'épargne d'autres personnes, financer des prêts qui permettront aux gens de labourer leurs terres, d'acheter des semences et des engrais, et de conditionner leurs produits pour l'exportation. Les maisons de commerce et le Gouvernement peuvent accorder un crédit limité, garanti par la prochaine récolte. Les Gouvernements peuvent subventionner l'achat des semences et des engrais pendant une période limitée, pour encourager la population à tirer meilleur parti de ses cultures. Le Gouvernement peut même aller jusqu'à fournir du matériel végétal gratuitement, mais il ne faut pas oublier que le cultivateur négligera plus volontiers une plante qui ne lui a rien coûté. D'un autre côté, la valeur de son travail peut être suffisante pour entretenir son intérêt.

Nous avons ici, aux Iles Cook, un excellent exemple du manque de soin dans le traitement d'une récolte que l'on constate souvent lorsque le remboursement d'une dette est garanti par cette même récolte. Je pense à notre industrie des agrumes qui, voici quelques années, a connu des temps difficiles, car on avait encouragé les agriculteurs à entreprendre une culture qui les endettait considérablement pendant les cinq ou six années avant que les arbres ne commencent à rapporter, puis les obligeait à abandonner deux tiers de leurs revenus pour amortir la dette. Pour l'effort qu'il avait fait, le cultivateur ne recueillait qu'un revenu fort mince. Le cultivateur verse maintenant 50% du produit de la vente de sa récolte pour éteindre sa dette et, en outre, les arbres sont plus âgés et les récoltes plus importantes. Avec un revenu amélioré, le cultivateur a maintenant intérêt à mieux s'occuper de ses arbres et à mieux récolter ses fruits. C'est le moment de dire que le prix offert au cultivateur pour ses produits doit être suffisant pour le récompenser de ses efforts.

Avec les récoltes, nous rencontrons le problème des transports. Pourquoi irait-on produire si l'on doit se tuer à porter les bananes à dos d'homme pour les sortir de la brousse, à transporter des caisses de fruits par-dessus des récifs où l'on se déchire les pieds, etc.. Le manque de routes, de chenaux dans les récifs, de ports, etc.. affecte fâcheusement le désir de produire.

Un facteur d'actualité dans le développement des Iles Cook est la participation de la population à l'Administration du territoire. Vous savez que depuis quelque temps, nous nous acheminons vers une participation plus large de la population à son propre Gouvernement. Depuis quelques années, notre Assemblée législative comprend une majorité de membres autochtones élus ou désignés et a le pouvoir d'affecter tous les crédits d'origine locale. Depuis deux ans, l'Assemblée a le pouvoir de gérer tous les crédits,

qu'ils soient d'origine locale ou proviennent de subventions consenties par la Nouvelle-Zélande. Cette participation élargie à la planification et à la mise en oeuvre de la politique gouvernementale a, sans aucun doute, eu pour effet de créer chez la population un plus grand désir de progrès. La population prépare son propre destin ; elle ne veut pas faillir. Elle veut réussir et montrer au monde qu'elle est capable, elle aussi, de faire face aux conditions de la société moderne. Les représentants locaux sont de plus en plus conscients de ce qui peut stimuler utilement la production et font tout ce qui est en leur pouvoir pour intéresser la population au progrès. Ceci nous amène au besoin de dirigeants énergiques et intègres pour mener les territoires sous-développés vers un meilleur niveau de vie. Ceci nous démontre également la nécessité de résoudre les problèmes fonciers. Combien de terres sont en jachère parce que certains co-propriétaires n'osent faire des plantations, craignant d'encourir les reproches d'autres membres de la famille.

Tout au long de ce discours, j'ai pris mes exemples dans le domaine agricole, mais vous savez bien que les mêmes raisonnements s'appliquent à l'industrie. Et dans ce domaine, je désire mentionner une des méthodes les plus efficaces pour faciliter la création d'industries. C'est l'exemption d'impôts, qui encourage les investissements de capitaux. Et puisque nous parlons d'industries, les études démographiques et économiques montreraient dans quelle mesure on doit industrialiser un pays. Outre les exemptions d'impôts, le Gouvernement peut très bien envisager la construction de bâtiments qui seraient loués aux personnes désirant créer des industries.

Pendant ce Cours, vous examinerez sans doute les avantages des sociétés coopératives et des offices de commercialisation, organisations auxquelles participe la population, qui reçoit ses bénéfices sous forme de boni. Toutes ces activités ont un effet sur les stimulants. J'espère que vous examinerez tous ces points et bien d'autres que je n'ai pas mentionnés faute de temps. Je crois sincèrement qu'une fois les stimulants solidement établis, la population trouvera le moyen de surmonter de nombreux obstacles tels que les systèmes fonciers.

Je voudrais souligner que le développement économique ne peut exister que si la population a pris conscience de la nécessité de marcher au même pas que le monde moderne et a la volonté de lutter pour obtenir un meilleur niveau de vie. Je suis tout à fait certain qu'avec l'amélioration de l'habitat, du mobilier, des appareils ménagers, avec l'acquisition de moyens de transport modernes, de vêtements de bonne qualité, on en viendra aux améliorations sur le plan culturel et, avec le regain de fierté que cela entraînera inévitablement, les gens s'amélioreront moralement et seront plus heureux à tous points de vue.

Une fois encore, je vous souhaite la bienvenue aux Iles Cook. Je fais des vœux pour le succès de ce Cours et je le déclare officiellement ouvert.

Texte original : anglais

MESSAGE DE M. W.D. FORSYTH, O.B.E.,
SECRETAIRE GENERAL DE LA COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

AUX

PARTICIPANTS DU COURS SUB-REGIONAL DE FORMATION SUR LES
STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

J'avais espéré assister à l'ouverture de ce Cours mais, ne pouvant malheureusement arriver à temps, je vous envoie ce message. Je voudrais souligner l'importance de ce Cours et j'espère que non seulement vous y trouverez une série utile de conférences et de discussions, mais aussi que de vos travaux naîtront les germes de mesures qui donneront un développement économique plus rapide à tous les territoires du Pacifique Sud.

La population croît rapidement dans toutes les îles du Pacifique et la production doit augmenter pour maintenir le niveau de vie existant. Elle devra augmenter bien plus encore pour élever le niveau de vie. Dans le même temps, le niveau d'éducation s'élève et la population cherche de plus en plus l'occasion d'utiliser les connaissances acquises. Si elles ne trouvent pas dans leur propre pays cette occasion, de nombreuses personnes auront tendance à s'en aller et leurs capacités, leurs connaissances, leur éducation seront perdues pour leur île natale.

Voilà pourquoi ce Cours peut être important. Vous étudierez certains des facteurs qui affectent le taux de croissance de la production. C'est là un vaste sujet et vous vous occuperez surtout, pendant les deux semaines à venir, de ce qui peut stimuler les gens et leur faire produire plus. Au cours de vos études et de vos discussions, vous examinerez certains facteurs qui empêchent ou découragent les populations d'accroître leur production, et j'espère que vous tomberez d'accord sur des moyens pratiques d'éliminer ou d'obvier ces contre-stimulants.

D'un point de vue plus constructif, vous examinerez aussi diverses mesures positives qui peuvent aider les populations à atteindre leur but : l'accroissement de la production et des revenus. Vous apprendrez quels sont les stimulants qui se sont avérés utiles dans certains groupes d'îles et dans des pays évolués, et vous aurez l'occasion d'évaluer dans quelle mesure on peut les utiliser dans vos propres territoires.

L'un des sujets de discussion est l'assistance technique au développement. Ce Cours de formation lui-même est un aspect de l'assistance technique et illustre un des moyens que la Commission du Pacifique Sud utilise pour aider au développement dans le Pacifique. Ce Cours n'est pas aussi spécialisé que d'autres, comme les stages de charpenterie de marine qui ont eu lieu et se poursuivent encore aux Iles Salomon et à Nouméa, comme le Cours de formation à l'économie domestique qui se tient actuellement à Suva, et le Centre régional de formation coopérative organisé aux Fidji il y a deux ans. Le but de ce Cours est plus général : répandre la connaissance de ce que l'on peut faire pour éliminer les obstacles et créer des conditions favorables au développement économique. A cet égard, il ressemble à un groupe d'étude que la Commission a organisé en collaboration avec le Protectorat britannique des Iles Salomon et le Territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée voici un an, et qui a examiné et discuté les moyens d'encourager et de développer les petites entreprises privées. Incidemment, j'ai eu le plaisir de lire récemment qu'un des participants à ce groupe d'étude vient d'être désigné pour prendre en main le Bureau d'information du Service du commerce et de l'industrie du Territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée, pendant l'absence en congé du Directeur.

Grâce à la générosité du Gouvernement néo-zélandais, vous visiterez plusieurs des îles de l'archipel de Cook et vous pourrez constater ce

qu'on y accomplit en matière de développement. Ce voyage devrait être extrêmement intéressant et instructif.

Au nom de la Commission, je voudrais exprimer mes remerciements chaleureux à l'Administration des Iles Cook qui a accepté de jouer le rôle d'hôte et dire combien je suis heureux que cette occasion ait été donnée à la Commission du Pacifique Sud de collaborer avec cette Administration et avec le Gouvernement néo-zélandais à l'organisation de ce Cours. Nous espérons tous qu'il apportera une contribution positive au développement économique des îles du Pacifique.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD
COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

RAPPORT DES DIRECTEURS
(R.C. White - R.H. Boyan)

1. Dès que la Commission eut décidé, à sa Vingt-cinquième Session, d'organiser un cours de formation sur les stimulants du développement économique, les territoires en furent avisés par le Savingram N° 70 en date du 8 novembre 1963. Conformément aux renseignements donnés dans ce Savingram, les territoires qui désiraient nommer des stagiaires ont procédé à leur sélection.
2. Une documentation préliminaire, consistant surtout en tirés à part d'articles de valeur documentaire en matière de développement économique, fut distribuée à tous les participants plusieurs semaines avant le commencement du Cours. Cette documentation n'a pas été reproduite dans ce rapport.
3. Les documents de travail du Cours ont été préparés à l'avance par les directeurs. La procédure suivie pendant le Cours a été destinée à stimuler l'intérêt des participants pour les sujets traités dans ces documents et pour les problèmes connexes, et à encourager les échanges d'idées au cours des discussions. Chacun des documents de travail a été présenté par son auteur qui a ensuite dirigé la discussion qui en résultait.
4. Si l'on excepte une période de "rodage", pendant les premières séances de travail, la discussion a toujours été vive et intelligente, parfois chaude et des critiques constructives ont souvent été exprimées. Au cours de certaines séances, les limites de temps ont nécessité la remise des discussions à une date ultérieure.
5. L'Administration des Iles Cook a organisé la visite de divers projets intéressants à Rarotonga ainsi qu'un voyage autour du groupe, sur le navire Moana Roa, mis à la disposition du Cours par le Gouvernement néo-zélandais. Au cours de ce voyage, les participants ont pu visiter les Iles de Mangaia, Mauke, Atiu et Aitutaki. Dans chaque île, des visites de projets de développement avaient été organisées par les agents de l'Administration. Pendant ces visites, les participants ont pris un très vif intérêt à tous les aspects du développement et les fonctionnaires ont eu fort à faire pour répondre à leurs nombreuses questions.
6. Etant donné qu'il s'agissait d'un cours de formation et non d'une conférence, les participants n'avaient pas l'obligation de présenter une série de résolutions et de recommandations. Les 14 documents de travail présentés contenaient diverses suggestions sur les stimulants et sur l'élimination des contre-stimulants. Les discussions auxquelles ont donné lieu ces documents et ces excursions ont permis de jauger la valeur des suggestions faites et ont indiqué d'autres possibilités.
7. Il est évident qu'il est nécessaire de coordonner les méthodes, par exemple il est inutile de fournir de très larges facilités de crédit s'il n'y a pas de débouchés, ou encore la confusion des systèmes fonciers peut rendre tous les efforts complètement inutiles ; en outre, il est désirable de mobiliser le capital local pour compléter les crédits fournis par les Gouvernements et par des sources d'outre-mer.
8. Nous avons assumé qu'une coordination efficace serait assurée et nous avons exposé dans les pages qui suivent les détails des mesures qui

devraient retenir l'attention des territoires. Ces mesures ont été groupées sous des titres qui les rattachent au document correspondant.

TECHNIQUES AGRICOLES TRADITIONNELLES ET MODERNES

9. Bien que tout le monde semble d'avis que les méthodes agricoles modernes convenablement utilisées donnent de meilleurs résultats que les techniques traditionnelles plus anciennes, on hésite encore, dans de nombreuses régions, à abandonner ces dernières. On devrait insister dans les programmes de vulgarisation sur l'utilisation de la démonstration sur le terrain, en particulier sur des terres occupées par les cultivateurs eux-mêmes. Ceci leur donne l'occasion de bénéficier directement du passage aux techniques nouvelles et élimine les doutes qui sont souvent éveillés par les expériences effectuées sur des parcelles expérimentales ou les stations agricoles du Gouvernement.

10. L'utilisation de parcelles d'essai sur les terrains appartenant à des cultivateurs, avec participation minimum de l'Administration locale, fournit un moyen précieux de combiner l'expérimentation et la démonstration et mérite d'être incluse dans les programmes de développement agricole. On devra choisir avec soin les cultivateurs qui participeront à ces programmes, afin d'assurer des résultats satisfaisants.

11. L'enseignement agricole est important à tous les niveaux, depuis les classes élémentaires jusqu'aux producteurs adultes, et l'on devrait saisir toutes les occasions de l'améliorer. On a prouvé qu'il était utile d'insister sur l'agriculture dans les programmes des écoles et ce sujet mériterait d'être examiné de plus près dans certains territoires.

12. Pendant les périodes de transition, certains stimulants sous forme de primes, de distribution gratuite de matériel végétal, de transports gratuits, peuvent produire des résultats très intéressants. On devra cependant veiller à ce que ces facilités ne soient pas considérées comme un dû et à ce que la population n'en vienne pas à dépendre de cette assistance.

13. Toute tentative d'accroissement de la production par l'utilisation de techniques améliorées doit évidemment s'accompagner d'une enquête sur le pouvoir d'absorption du marché. L'impossibilité de vendre un produit est un contre-stimulant puissant à l'accroissement de la production et a souvent pour résultat de faire perdre au produit en question la faveur du public.

SYSTEMES FONCIERS ET PROBLEMES CONNEXES

14. Il est évident que des surfaces considérables de terres ne sont pas utilisées pour des cultures pérennes à cause de l'insécurité qu'entraîne le système foncier. Ceci indique que dans l'intérêt du développement il faut examiner les divers moyens permettant d'assurer une sécurité suffisante.

15. La location à long terme de terres sous régime coutumier offre d'intéressantes possibilités. On pourrait également aborder le problème de l'indivision de surfaces très petites. Cependant, il semble nécessaire de veiller à ce que les baux consentis à titre individuel ne causent pas la détérioration de systèmes sociaux basés sur une série d'obligations communautaires et familiales complexes.

16. On peut également encourager les individus entreprenants en leur accordant, sous forme de location ou de concession, des parcelles domaniales inexploitées.

17. Certaines terres restent inexploitées parce que le clan qui en était propriétaire a disparu. Des mesures permettant de mettre ces surfaces à la disposition des producteurs aideraient à accroître la production.

18. Dans certains territoires, l'absentéisme des propriétaires représente un problème. Ces propriétaires ont généralement émigré dans les pays métropolitains, définitivement ou pour une période assez longue. Dans un territoire, les personnes qui occupent ces terres sans droit mais les mettent en valeur, ont été à même de faire reconnaître par un tribunal approprié leur titre aux surfaces cultivées.

19. Une autre façon de résoudre le problème de l'absentéisme est d'établir une commission spéciale à laquelle on donne le pouvoir de céder en location les terres inexploitées appartenant à des propriétaires absents. Les loyers sont versés aux propriétaires qui ne perdent pas leurs titres de propriété.

20. L'établissement d'une sorte d'impôt foncier portant par exemple sur les terres inexploitées, en raison de l'absence du propriétaire ou pour toute autre cause, offre une autre possibilité de faire mettre ces terres en valeur.

21. Outre le droit d'occupation accordé à titre individuel, on pourrait étudier les méthodes d'utilisation efficace des terres par des communautés. On peut envisager la mise en valeur des terres par les membres du groupe traditionnel qui en est propriétaire ou par des sociétés coopératives de propriété foncière, ou encore par une organisation similaire aux sociétés foncières maories de Nouvelle-Zélande.

22. Si les terres cultivables sont rares, on devra envisager d'autres possibilités d'emploi et en particulier l'industrialisation. Même là où l'on ne manque pas de terres, le développement d'industries locales peut encourager les agriculteurs en ouvrant un marché à des produits qu'ils auraient autrement beaucoup de difficultés à vendre.

ASSISTANCE TECHNIQUE AU DEVELOPPEMENT

23. On ne peut douter de la valeur de l'assistance technique pour les pays en cours de développement, qui n'ont souvent pas les connaissances ou les moyens d'assurer un progrès équilibré. Il ne faut pas que ce manque de connaissances ou de moyens soit un sujet d'embarras. Le partage des connaissances, qui est un principe de base de l'assistance technique, aide à surmonter cet obstacle en permettant aux pays les plus évolués de participer au développement de ceux qui n'ont pas eu l'occasion ou les ressources nécessaires pour acquérir certaines techniques ou connaissances.

24. On devrait accorder plus d'attention à l'utilisation du personnel qui revient de cours de formation donnés dans le cadre de programmes d'assistance technique. La formation, qu'elle soit ou non le résultat d'un programme d'assistance technique, est complètement inutile si l'on ne donne pas aux intéressés l'occasion d'utiliser les connaissances et les techniques acquises. Même si l'on ne fait que tarder à ouvrir les débouchés nécessaires, on provoque souvent un mécontentement marqué, avec les effets regrettables que cela implique.

25. On devrait étudier avec attention l'organisation des projets d'assistance technique afin d'assurer :

- a) une durée suffisante pour l'achèvement satisfaisant des projets ;
- b) un choix convenable des experts en vue d'obtenir les résultats anticipés ;
- c) la formation de personnel local pour la continuation des projets ;
- d) l'examen des dépenses nécessaires à l'exécution des projets.

26. Les connaissances techniques acquises au cours de longues périodes de formation doivent être récompensées de façon satisfaisante. Dans beaucoup de territoires du Pacifique, les salaires des employés autochtones sont basés sur les conditions locales et la technicité est payée à un taux qui ne se compare pas souvent favorablement avec ceux pratiqués ailleurs. Si l'on veut éviter le gaspillage ou l'utilisation inefficace de ces connaissances techniques, il y a lieu de réviser les tarifs dans certaines régions.

LE ROLE DES COOPERATIVES ET LA COMMERCIALISATION COOPERATIVE

27. Etant donné que les organisations coopératives de divers types ont fourni un stimulant à la production dans divers endroits du monde et dans certains secteurs de la sous-région, on devrait étudier la possibilité de les utiliser dans les domaines suivants :

- a) établissement de services de commercialisation qui, lorsque les circonstances s'y prêteront, seront combinés avec des magasins de détail ;
- b) crédit à la production ;
- c) fourniture de produits nécessaires à l'agriculture tels que semences, engrais, outils, machines, insecticides et pesticides ;
- d) parcs coopératifs de matériel agricole ;
- e) fourniture de services tels que :
 - 1/ transformation des produits,
 - 2/ lutte contre les pestes et les maladies,
 - 3/ services de reproducteurs porcins et bovins de race,
 - 4/ pépinières,
 - 5/ élevage sur des plantations groupées,
 - 6/ irrigation,
 - 7/ électricité ;
- f) coopératives de propriété foncière déjà mentionnées au titre des systèmes fonciers et problèmes connexes.

28. Les coopératives peuvent également jouer un rôle utile en répandant de meilleures méthodes et en faisant l'essai de nouvelles cultures et de nouvelles techniques.

29. Toute tentative d'encouragement des coopératives devrait être précédée d'un examen soigneux des obstacles prévisibles et on tentera dans la planification, d'éliminer ou de réduire l'effet de ces difficultés.

SERVICES PUBLICS ET COMMUNICATIONS

30. Dans les territoires du Pacifique Sud, comme dans la plupart des autres pays en cours de développement, les activités gouvernementales sont plus extensives que dans les pays évolués. Les administrations territoriales réalisent l'importance de leur rôle dans la promotion de la production, et la planification du développement devient un aspect important du programme dans la plupart des territoires.

31. En matière d'agriculture, dès que de plus grandes surfaces sont mises en valeur, on doit constamment se préoccuper d'assurer l'évacuation des produits vers les points de ramassage, les dépôts de conditionnement, etc..

et finalement vers les marchés. A cet égard, les moyens d'accès aux régions de production constituent un facteur des plus importants. La collaboration des producteurs sous forme de main-d'oeuvre volontaire s'est avérée extrêmement utile et doit être envisagée partout où cela est possible.

32. Des programmes étendus d'amélioration de l'habitat ont été entamés dans la plupart des territoires représentés et le financement de ces programmes est assuré dans la plupart des cas par les Gouvernements. Les adductions d'eau et la fourniture d'électricité sont étroitement rattachées au problème de l'habitat et ces facilités doivent s'étendre au même rythme que les programmes de construction. Il faut aussi que les demandes concernant ces services, consécutives à l'extension ou à l'établissement d'industries, soient satisfaites.

33. Il est important de poursuivre expérimentation et recherches dans tous les domaines, y compris le développement des marchés, l'introduction de cultures nouvelles et la création d'industries nouvelles. Bien que l'économie de la plupart des territoires du Pacifique Sud soit basée sur la production primaire, il est extrêmement important que le développement à ce niveau ne s'effectue pas au détriment des industries secondaires et tertiaires.

COMMERCIALISATION ET PRIX

34. Les problèmes de commercialisation sont communs à tous les territoires du Pacifique Sud et l'on ne devrait épargner aucun effort pour informer les producteurs de l'état du marché et des pronostics. Bien que ceci ne soit pas toujours l'affaire des Gouvernements, ces derniers peuvent souvent accorder une aide considérable. L'expansion de la production et l'introduction de nouveaux produits supposent que les possibilités de commercialisation et le pouvoir d'absorption du marché sont satisfaisants.

35. Individuellement, les territoires du Pacifique Sud ne mettent sur le marché mondial que des quantités trop faibles de produits pour pouvoir y exercer une influence. Cependant, un certain nombre de produits pourraient bénéficier d'une coopération régionale et de consultations interterritoriales qui renforceraient la position des territoires sur les marchés mondiaux.

36. On a suggéré que la Commission du Pacifique Sud pourrait envisager de réunir des représentants de chacun des territoires du Pacifique pour discuter et peut-être pour trouver des solutions aux problèmes de commercialisation. Les participants ont été unanimement d'accord pour estimer que ce genre de consultation et de coopération serait bienfaisant.

37. Il est important que les producteurs comprennent l'utilisation et le maniement de l'argent ainsi que les raisons des fluctuations dans les prix de leurs produits. Les malentendus sont particulièrement fréquents chez les producteurs qui prennent contact pour la première fois avec une économie monétaire. On devrait les guider, leur expliquer les primes de qualité et aider à l'amélioration générale des procédures de commercialisation.

38. Il est particulièrement important d'éliminer toute tendance à l'exploitation des producteurs par les agents de vente ou les organisations commerciales si l'on veut améliorer les systèmes de commercialisation. Les contre-stimulants créés par une telle exploitation peuvent avoir des effets désastreux sur le développement.

39. La spécialisation toujours plus accentuée en matière de production agricole crée sur place des débouchés pour certaines denrées de production locale. La poussée démographique et la tendance toujours plus prononcée vers l'urbanisation contribuent à accroître la demande pour ces denrées. Les plans de développement de la production ne doivent donc pas ignorer la consommation locale et l'expansion des marchés pour l'écoulement de ces denrées.

AUTRES ORGANISATIONS DE COMMERCIALISATION

40. Des offices de commercialisation gouvernementaux ou semi-gouvernementaux peuvent être créés pour atteindre un ou plusieurs des buts suivants :

- a) assurer aux producteurs une rémunération maximum ;
- b) saisir les meilleurs marchés possibles outre-mer ;
- c) améliorer la qualité des produits ;
- d) assurer la meilleure organisation possible des transports.

41. Les activités de ces offices doivent être définies en fonction de conditions locales diverses. On peut ainsi les limiter à la commercialisation outre-mer, à l'établissement de prix minima, ou de niveaux minima de qualité. Lorsque l'on envisage d'établir des offices de ce genre, on doit également se poser la question de savoir si des résultats équivalents ou meilleurs ne pourraient pas être obtenus en encourageant les coopératives de commercialisation.

42. La représentation des cultivateurs au sein de ces offices ou organismes doit être envisagée sérieusement.

43. L'utilisation des fonds fournis par les surplus de fonctionnement des offices de commercialisation doit être examinée avec soin. On peut envisager entre autres solutions :

- a) de distribuer ces surplus aux cultivateurs proportionnellement à leurs livraisons de produits ;
- b) de les capitaliser pour financer des projets de développement ou des prêts aux cultivateurs ;
- c) de considérer ces surplus comme revenus du Gouvernement.

NECESSITE DU CREDIT

44. Trouver des crédits pour financer des prêts a toujours été un problème de premier plan dans les pays en cours de développement. Ceci découle habituellement de l'impossibilité où se trouvent les emprunteurs potentiels de donner aux prêteurs les garanties hypothécaires et les assurances de solvabilité qu'ils exigent. Les prêteurs privés, en particulier, se sont montrés hésitants.

45. Cette attitude des prêteurs privés a rejeté la responsabilité sur les Gouvernements. Quoique certains progrès aient été faits en la matière, des demandes considérables restent encore insatisfaites dans de nombreux territoires.

46. Une bonne partie des discussions a porté sur la nécessité de modifier le droit coutumier en matière de propriété foncière et d'utilisation des terres. Ce serait le meilleur moyen de supprimer ou de réduire les obstacles à l'obtention de prêts dans la région. On pourrait également examiner l'utilisation plus large du système des garanties et des caisses de garantie pour venir à bout de cette difficulté.

47. Le crédit commercial et les avances consenties par les commerçants et garanties par la récolte fournissent une solution partielle au problème mais ne provoquent pas toujours un accroissement de l'activité. En outre, il faut pouvoir surveiller efficacement ce genre de crédit pour empêcher l'exploitation du producteur peu méfiant, qui se produit parfois.

48. Ici encore, on doit insister sur une éducation plus complète en matière d'utilisation de l'argent, d'épargne et des moyens de mobiliser cette épargne et de l'utiliser de la façon la plus profitable.

L'EPARGNE ET L'INVESTISSEMENT (Y COMPRIS LES SOCIETES COOPERATIVES ET DE CREDIT)

49. Nous avons indiqué ci-après quelques moyens de mobiliser les capitaux locaux et, dans certains cas, de fournir par la même occasion un débouché à l'investissement.

- a) Caisses d'épargne. Chaque fois que possible, les sommes accumulées dans ces caisses devraient être investies localement sous réserve que ces crédits soient convenablement garantis. Les changements apportés aux systèmes fonciers fourniraient des débouchés pour des investissements locaux.
- b) Les coopératives de crédit et les coopératives d'approvisionnement. Fournissent un moyen de mobiliser des fonds pour les utiliser à des projets locaux de développement.
- c) Les compagnies publiques à responsabilité limitée. Offrent des possibilités d'épargne et d'investissement. Il semble que les attributions et le fonctionnement de ce type d'organisme commercial soient très mal connus dans la région. Cependant, la situation s'améliore lentement dans certains territoires et l'on peut s'attendre à ce que les sociétés de ce genre prennent de l'importance.
- d) Les institutions de crédit créées par le Gouvernement dans le but de consentir des prêts dans un territoire et qui tirent une partie de leurs ressources des dépôts effectués par le public.
- e) Le lancement d'emprunts intérieurs par le Gouvernement.
- f) Les programmes d'épargne obligatoire. Dans une variante de ces programmes un prélèvement forfaitaire est effectué sur les ventes et retenu par un office. Les retraits ne peuvent être faits qu'avec l'autorisation de l'office et pour des buts approuvés.

LES FACILITES DE CREDIT AVEC ASSISTANCE DU GOUVERNEMENT

50. En créant une organisation pour accorder des prêts aux producteurs, les Gouvernements peuvent compléter utilement le crédit que l'on peut obtenir auprès des organismes commerciaux normaux. Dans certains cas, le Gouvernement fournit le plus clair des possibilités de prêt offertes aux habitants des îles.

51. Les Gouvernements, ou les institutions qu'ils ont créées, prêtent souvent pour des fins que les organismes ordinaires considèrent comme trop hasardeuses. Mais les crédits gouvernementaux disponibles pour financer des prêts sont limités. On peut toutefois en étendre l'efficacité si le Gouvernement est à même de garantir les prêts consentis par des organismes qui autrement n'accepteraient pas ces risques.

52. Dans le cadre des programmes de prêts, les Gouvernements devront avoir soin de ne pas exagérer leur participation directe à la production et à la création de services. Une assistance trop poussée devient un encouragement au moindre effort pour les producteurs. Une surveillance discrète de l'utilisation d'un prêt peut se combiner avec un service de conseils techniques.

53. Les programmes gouvernementaux de prêts et de garanties n'auront qu'une valeur limitée s'il n'existe pas de débouchés suffisants pour les produits.

54. Le manque de connaissances techniques agricoles peut réduire à néant la valeur d'un prêt. A cet égard, les programmes de placements agricoles pour les élèves diplômés des écoles et collèges d'agriculture sont intéressants. Cependant, de bons services de vulgarisation agricole peuvent aider à résoudre le problème du manque de connaissances techniques chez les producteurs.

55. Le morcellement de terres domaniales inutilisées, pour des programmes de placements agricoles permet d'éviter les difficultés causées par certains systèmes fonciers et d'accroître en même temps la production.

56. On peut arriver à une meilleure utilisation des prêts si :

- a) ils sont consentis tout d'abord sous forme de capital matériel avec passage graduel aux prêts en argent ;
- b) ils sont fragmentés, chaque versement dépendant d'un bon entretien de la propriété.

LES STIMULANTS EN GENERAL

57. Les documents de travail préparés pour ce cours de formation étaient destinés à donner des renseignements sur plusieurs aspects du développement économique, en insistant là où cela était nécessaire sur le besoin de stimulants ou la nécessité de supprimer les contre-stimulants, afin d'assurer le progrès.

58. Les discussions auxquelles ont présidé les directeurs du cours ont fait ressortir d'une part l'importance de certains stimulants nécessaires à l'accroissement de la production et d'autre part les limites imposées par les contre-stimulants dont s'accompagnent généralement les mœurs contumières. Dans de nombreux cas, l'élimination de ces contre-stimulants peut exiger la modification du mode de vie traditionnel, ce qui entraînera des changements sociaux autant qu'économiques. La teneur générale des discussions indiquait que la plupart des populations représentées sont prêtes à accepter ces modifications s'il doit en résulter une amélioration des niveaux de vie.

59. A cet égard, l'esprit de compétition, développé grâce à des expositions où l'on peut comparer les produits, à des parcelles de démonstration établies sur les terres de producteurs, ou à la concurrence directe entre producteurs, peut jouer un rôle significatif dans l'accroissement de la production. Dans les régions où la production commerciale s'est suffisamment implantée, l'atmosphère de compétition suffit souvent à accroître l'attention apportée aux méthodes de production.

60. Le désir d'améliorer l'habitat a été reconnu de façon générale comme l'un des stimulants les plus puissants du développement économique dans la région du Pacifique. Si la construction de maisons plus durables, de style européen, semble être concentrée surtout dans les zones urbaines et dans les villages, il y a cependant de nombreux territoires où de tels bâtiments sont construits dans des zones écartées et les demandes d'extension des adductions d'eau et des réseaux électriques sont nombreuses. On a souligné que les Gouvernements devaient assurer ces services sous peine de réduire à néant les stimulants qui avaient provoqué cette demande. Le désir d'acquérir du mobilier, des appareils ménagers, etc..., fournit des stimulants additionnels.

61. Il est essentiel d'éliminer ou de réduire autant que possible les contre-stimulants auxquels sont exposés les producteurs de la région. Au tout premier rang, nous citerons les règles traditionnelles de propriété foncière et d'utilisation des terres et les limites imposées par des facilités de commercialisation inefficaces ou insuffisantes. Dans ces deux domaines, il y a place pour une étude plus complète des problèmes au niveau sous-régional ou régional.

62. L'éducation est, bien entendu, un facteur fondamental de tout plan de développement et les participants ont reconnu la nécessité de faire des efforts en ce sens non seulement à l'école, mais au-delà. Les besoins locaux de connaissances techniques ne peuvent pas toujours être satisfaits par du personnel non indigène et tous les territoires devraient envisager la formation d'éléments locaux qui prendraient en main les projets de développement et enseigneraient à leurs compatriotes des méthodes améliorées.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD
COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
 (20 avril - 8 mai 1964)

EVALUATION DES SEANCES DE TRAVAIL PAR LES PARTICIPANTS

1. Une première tentative d'évaluation embrassant les points de vue de tous les participants n'eut que peu de succès. Un questionnaire fut alors établi pour jauger la valeur des séances de travail et soumis à tous les participants. Leurs réponses ont été résumées dans ce rapport.
2. En ce qui concerne le cours dans son ensemble, l'impression générale est qu'il a été très utile, instructif et intéressant. Bien que ce soit avant tout un cours de formation, l'échange d'idées a été particulièrement souligné. Il y a inévitablement des problèmes pour lesquels on a proposé des solutions généralisées, sans grande valeur pour certains territoires.
3. Avec les documents de travail pour base, on pourrait préparer un guide général des principes du développement économique. Les nombreux exemples n'indiquent pas seulement les méthodes utilisées, mais citent également les résultats obtenus. La valeur de cette documentation est considérable.
4. Les discussions provoquées par la lecture des documents ont été très profitables pour les participants ; les questions les plus importantes et celles qui offrent un intérêt direct pour les territoires ont été plus particulièrement étudiées. Les exemples cités, avec données statistiques à l'appui, auraient pu être plus nombreux.
5. Voici par ordre d'importance les problèmes énumérés par les participants et dont la solution pourrait ouvrir la voie à un développement économique considérable :
 - a) Systèmes fonciers.
 - b) Mise à la disposition des producteurs de capitaux ou de crédit, ou formation de coopératives dans ce but.
 - c) Assistance technique donnée par des experts qualifiés sous les auspices d'organisations internationales, de préférence dans le but de former des spécialistes locaux.
 - d) Stabilité des marchés.
6. Les contre-stimulants communs à la plupart des territoires sont :
 - a) Les systèmes de propriété foncière, qui ne permettent pas de donner une garantie suffisante pour obtenir des prêts, et qui limitent les surfaces productives.
 - b) La résistance naturelle aux méthodes améliorées d'élevage et de culture.
 - c) Les marchés trop limités.
 - d) Les transports insuffisants.
 - e) Le manque de facilités de crédit.

7. On pourra trouver dans les suggestions ci-dessous des solutions générales ou partielles aux problèmes énumérés plus haut :

- a) Promulguer une législation pour maintenir la propriété foncière sur des bases bien définies qui permettent sa mise en valeur, en location par exemple.
- b) Une expansion des programmes éducatifs et en particulier de l'utilisation des auxiliaires visuels.
- c) La création d'organisations collectives (coopératives) et d'agences pour la commercialisation des produits agricoles. Eventuellement, une organisation à l'échelle régionale.
- d) Accroissement de l'assistance gouvernementale.
- e) Création d'organismes privés ou coopératifs pour stimuler l'épargne et accroître les possibilités de crédit, ainsi que pour aider à améliorer les moyens de transport.

8. Certains sujets omis dans les documents de travail ont été considérés comme se rapportant au cours :

- a) La nécessité d'envisager l'éducation jusqu'au niveau des adultes, en particulier en matière d'éléments d'économie et de méthodes agricoles.
- b) L'effet de la législation sur les producteurs.
- c) Le resserrement des relations entre les territoires du Pacifique et la possibilité d'échanges commerciaux.

9. Les participants réalisent que les stimulants en tant que moyens d'attirer la population et d'encourager son activité (c'est la "carotte qu'on pend devant le museau de l'âne") sont absolument indispensables pour les populations autochtones qui n'ont pas suffisamment d'initiative pour se maintenir au niveau du monde extérieur avec lequel elles doivent inévitablement commercer, marchander et entrer en concurrence.

10. Le succès des stimulants discutés pendant le cours dépend entièrement des territoires eux-mêmes. Une aide extérieure ou gouvernementale sera pratiquement toujours nécessaire pour entamer une campagne de ce genre.

SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS

11. La sélection des participants est particulièrement appréciée et surtout le fait que tous sont des autochtones des territoires du Pacifique. Les participants suggèrent que sur les deux représentants de chaque territoire, l'un devrait appartenir à un milieu non administratif. Ce dernier aurait l'avantage de pouvoir exprimer des points de vue qu'un fonctionnaire ne peut se permettre d'exposer.

12. La distribution des documents aux participants suffisamment longtemps avant les discussions donnerait à ces derniers la possibilité de préparer et de collationner les dossiers nécessaires pour présenter leurs opinions.

13. Les discussions en petits groupes, sous la présidence de dirigeants capables, permettraient de recueillir les informations des participants les plus timides.

14. Les discussions pourraient être améliorées en allouant à chaque participant un temps limité pour ses interventions et peut-être en donnant la parole à chacun à tour de rôle.

REMERCIEMENTS

15. Tous les participants ont été unanimes pour demander que ce rapport exprime leur gratitude au directeur du Cours, M. R.C. White, au co-directeur, M. R.H. Boyan, et aux membres du personnel de la Commission du Pacifique Sud, ainsi qu'à tous ceux qui ont contribué au succès du Cours.

RAPPORTEURS

W.F. Meredith,
Samoa Occidentales.

M. Soakai,
Tonga.

Texte original : anglais

DISCOURS DE CLOTURE PAR M. R.C. WHITE,
DIRECTEUR DU COURS

8 mai 1964

1. Le Cours de formation sur les stimulants du développement économique qui s'est déroulé ici au cours des trois dernières semaines, sera officiellement clos aujourd'hui, mais nous espérons que les portes ne se fermeront pas définitivement derrière nous au moment de notre départ. Pour notre part, en tant que membres de la Commission du Pacifique Sud, nous avons acquis une expérience précieuse et avons pu entrevoir les conditions qui règnent dans les territoires représentés. Notre rapport final (et nos travaux à venir dans le cadre des activités de la Commission) seront orientés vers la solution des problèmes mis en lumière au cours des discussions qui ont pris place ici.
2. Nous sommes certains que les délégués ont tiré un profit considérable de leur participation à ce Cours et de leurs contacts, en dehors du Cours, avec des habitants des Iles Cook et d'autres territoires. Nous espérons qu'ils pourront maintenant retourner dans leurs territoires respectifs, mieux équipés pour aborder leurs propres problèmes et avec une compréhension plus claire des problèmes des autres territoires. L'utilité de pareilles consultations et discussions de groupe a été amplement démontrée au cours des semaines passées.
3. Le niveau que l'on a assigné à ce Cours n'a pas permis d'apporter une solution pratique aux problèmes des territoires individuels. Ces solutions jailliront d'enquêtes plus détaillées à un niveau plus élevé et les résolutions ou suggestions qui émergent du Cours de formation auront pour premier objet d'attirer l'attention sur la nécessité d'effectuer ces enquêtes.
4. Les stimulants et les contre-stimulants du développement ont évidemment formé la base de la plupart des discussions. On peut dire que dans bien des cas l'existence de contre-stimulants fait beaucoup plus pour arrêter le développement que l'absence de stimulants. Un des principaux sujets de discussion a été fourni par les difficultés auxquelles producteurs et administrations doivent faire face à cause des règles coutumières de propriété foncière et de distribution des terres. La nécessité de modifier ces règles semble être évidente et les suggestions offertes permettront peut-être d'effectuer les changements nécessaires.
5. Il est difficile de convaincre les producteurs de la nécessité de passer des méthodes de production traditionnelles à des techniques plus modernes et plus efficaces, et ceci constitue dans bien des territoires un autre obstacle majeur, auquel vient s'associer la rareté du personnel qualifié, capable de promouvoir ce changement. Il est difficile de donner des preuves convaincantes des bénéfices qui résulteront d'une pareille transformation, quand sa réussite exige non seulement des changements considérables de l'attitude sociale et économique, mais aussi une très grande amélioration des connaissances techniques.
6. La commercialisation des produits des îles a toujours été associée à de grandes difficultés tant sur le plan local qu'outre-mer. Bon nombre de ces difficultés étaient associées au rassemblement de la totalité du produit, ce qui, dans bien des cas, entraînait le ramassage chez un grand nombre de petits producteurs, la préparation du produit pour sa consommation éventuelle et sa distribution aux consommateurs. Nous avons reconnu de façon générale qu'un accroissement d'efficacité dans le domaine de la commercialisation exige une amélioration des facilités de transport, d'emmagasiner et de transformation. Comme moyens de renforcer la position des territoires sur les marchés mondiaux, nous avons souligné l'utilité des consultations et de la coopération interterritoriale dans le Pacifique Sud.

7. A un moment ou à un autre, l'amélioration dans tous les domaines d'activités dépend étroitement de la possibilité d'obtenir du crédit. Ce fait a été clairement compris par les participants qui ont très bien apprécié le contre-stimulant représenté par le manque de facilités de crédit. Cependant, ces facilités ne suffisent pas à elles seules. Le développement s'accompagne de changements économiques et sociaux nombreux. Je suis certain que les consultations et les discussions lors de réunions similaires à ce Cours aideront à adoucir l'effet de ces changements.

8. En dehors de la salle de conférences, les délégués et les membres de la Commission ont eu d'amples occasions de voir les développements en cours aux Iles Cook, tant à Rarotonga que dans d'autres îles du groupe méridional. Nous remercions bien sincèrement le Gouvernement néo-zélandais qui nous a permis de faire ce voyage à bord du Moana Roa, ainsi que les agents de l'Administration, les conseils et la population de ces îles qui n'ont épargné aucun effort pour rendre nos visites intéressantes et agréables. Ce voyage a, je crois, été un des moments les plus intéressants du Cours. Le contact direct avec les fonctionnaires et les producteurs a éveillé chez les participants un intérêt considérable et nos guides, pendant la plupart des excursions, ont eu fort à faire pour répondre au feu roulant des questions.

9. Ce Cours a été la première manifestation officielle de la Commission du Pacifique Sud aux Iles Cook et nous espérons que ce territoire comprend mieux maintenant le travail qu'effectue la Commission dans la région du Pacifique Sud. Au cours de sa brève visite, notre Secrétaire Général, M. Forsyth, vous a parlé longuement des buts de la Commission et des réunions qu'elle organise dans le proche avenir dans d'autres territoires. Je ne m'étendrai pas sur ce sujet, si ce n'est pour dire que nous espérons que nous reviendrons bientôt à Rarotonga.

10. Nous devons beaucoup à votre Commissaire-Résident, M. A.O. Dare, dont la suggestion originale a mené à l'organisation de ce Cours aux Iles Cook. Sa collaboration généreuse ainsi que celle des fonctionnaires de ses services a grandement facilité notre tâche. Nous sommes également très reconnaissants à M. Tom Muir pour son activité infatigable, sa bonne humeur inaltérable et l'efficacité avec laquelle il a accompli les tâches nombreuses qui lui étaient dévolues comme officier de liaison.

11. Je n'oublierai pas les participants. Mes collègues et moi-même apprécions beaucoup la volonté et l'énergie avec lesquelles ils ont abordé les tâches qui leur étaient présentées. Leur bel esprit de camaraderie a été pour nous la plus belle des récompenses.

12. Enfin, je désire exprimer aux habitants de Rarotonga, en mon nom personnel ainsi qu'au nom des membres de la Commission et des participants, nos remerciements très sincères pour l'accueil merveilleux qu'ils nous ont fait. Nous avons été réchauffés par votre hospitalité. Nous avons pris le plus grand plaisir aux divertissements illimités qui nous ont été offerts et, demain matin, il y en a beaucoup qui marcheront d'un pas hésitant vers l'avion. Tout ce que nous pouvons souhaiter est de rester dans vos mémoires aussi longtemps que vous resterez dans la nôtre. Kia manuia kotou katoa.

EXTRAIT DU DISCOURS DE M. NAPA T. NAPA, PARTICIPANT DES ILES COOK
A LA SEANCE OFFICIELLE DE CLOTURE

8 mai 1964

"Monsieur le Commissaire-Résident, Mesdames, Messieurs, je vous salue

Au cours des quelques dernières semaines, nous avons discuté plusieurs points intéressants concernant le développement économique de nos divers territoires, et je suis sûr que ces discussions pourront être utilisées comme guide pour le développement dans l'avenir.

Il est très difficile de dire à quelqu'un de faire quelque chose s'il ne veut pas le faire, à moins qu'il n'ait un stimulant qui le pousse. Je me référerai à une expression de M. Boyan "mettre la carotte devant le nez de l'âne pour le faire marcher". La situation est la même pour les populations de nos territoires - les stimulants doivent être créés.

Je pense qu'un des points les plus importants à envisager est la coopération pleine et entière de chaque Gouvernement. Sans leur coopération, il sera extrêmement difficile de faire partager aux populations qui en ont vraiment besoin les connaissances que nous avons acquises dans ce cours.....".

EXTRAIT DU DISCOURS DE M. TOLEAFOA FAASAU, PARTICIPANT DES SAMOA OCCIDENTALES
A LA SEANCE OFFICIELLE DE CLOTURE

8 mai 1964

"Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs,

Je vous dirai que dans toutes les discussions que nous avons eues ici, nous avons reconnu trois catégories de problèmes communs à la plupart des territoires.

D'abord, la résistance qu'opposent toutes les populations indigènes, en particulier dans les îles que nous représentons, aux méthodes de culture améliorées et à la réduction des plantations à des surfaces plus économiques. Ceci a constitué un obstacle au développement économique.

Deuxièmement, nous avons tous de la difficulté à trouver des débouchés pour nos produits. Ceci a créé un contre-stimulant dans certains territoires où l'augmentation de la production n'a rapporté qu'une déception amère en raison de l'insuffisance du marché.

Troisièmement, la nature très compliquée de notre système foncier. Avant de prendre part à ce Cours, nous avons eu l'impression que les Samoa avaient le système foncier le plus compliqué de tous les territoires du Pacifique Sud. Ici, nous avons vu que nous avons quelque chose en commun et nous avons aussi appris que cela constitue un contre-stimulant et un obstacle au développement de surfaces considérables de terres arables.....".

DISCOURS DE CLOTURE DE M. T. PERRY,
COMMISSAIRE-RESIDENT PAR INTERIM AUX ILES COOK

8 mai 1964

Mesdames, Messieurs,

Le Commissaire-Résident et le Président du Conseil du Gouvernement m'ont tous deux chargé de vous exprimer leurs regrets de ce que leur devoir ne leur permette pas d'être présents ici aujourd'hui. J'ai donc le privilège de m'adresser à vous en ce jour historique qui marque la fin de ce Cours de formation, le premier organisé aux Iles Cook. Nous souhaitons que les Iles Cook soient dans l'avenir choisies pour recevoir des cours de formation sur des sujets d'intérêt particulier pour nos populations. Les sujets qui ont été discutés par les participants offrent, je crois, un grand intérêt pour chacun des habitants des Iles Cook. Au nom de notre population, je désire remercier les participants qui ont si chaleureusement parlé de leur séjour ici. Je peux vous assurer au nom de toute la population, que nous avons eu grand plaisir à vous accueillir. Le personnel de la Commission du Pacifique Sud a accompli un travail considérable et il est évident que la Commission a un personnel d'un calibre très élevé. Demain, vous vous envolerez au-dessus de Te moana nui o Kiwa et je pense que vous emporterez dans vos cœurs un peu de ce sentiment d'amitié que ceux que vous avez rencontrés ici ont ressenti pour vous. Une fois mon discours de clôture terminé, je voudrais au nom du Gouvernement et de la population des Iles Cook, remettre à chaque membre du personnel de la Commission du Pacifique Sud et à chacun des participants venus d'outre-mer un petit souvenir qui, je l'espère, les aidera à se rappeler leur séjour aux Iles Cook. Comme vous le savez tous, je vous ai vus au travail et hors du travail et je voudrais vous féliciter de la façon dont vous vous êtes conduits et de l'intérêt très vif que vous avez montré pour ces îles. Vous avez formé un groupe remarquablement uni et même l'obstacle des langues qui existait pour un participant ne semble pas avoir créé les barrières auxquelles on se serait attendu. Je crois que vous avez représenté dignement les divers territoires d'où vous êtes venus, et j'espère que vous pourrez aider vos populations à progresser en vous souvenant toujours que le progrès économique doit être accompagné de progrès social. N'oubliez pas que l'un des plus grands besoins des territoires du Pacifique est le besoin de temps. Le temps d'enseigner aux jeunes, le temps que les jeunes prennent de l'âge, le temps de planifier et de réfléchir et d'éliminer les contraintes tenaces de la nuit dont nous émergeons. Souvenez-vous que le monde qui nous entoure est pris dans un processus de croissance qui a eu ses origines au moyen-âge et dans la révolution industrielle et qui se poursuit en s'accéléralant. Si nous ne voulons pas croupir dans la stagnation, nous devons encourager et aider ceux qui peuvent et veulent nous mener vers un avenir meilleur.

Je sais que chaque pas en avant entraîne un sacrifice et je pense que nous devons tous être prêts à accepter de tels sacrifices comme le prix du progrès.

J'espère que vos divers territoires vous attendent avec impatience et aussi avec l'espoir que vous pourrez leur apporter une certaine aide. Je pense que ce Cours a su vous donner l'assurance que même les problèmes les plus difficiles peuvent être résolus.

Sur ces mots, je déclare le Cours officiellement clos.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD
COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

LISTE DES PARTICIPANTS

SAMOA AMERICAINES	Lemoe A. TUAOLO	Géomètre diplômé, mètreur/ vérificateur.
	Edward Hunkin FA'IIVAE	Officier de la Marine nationale en retraite, Directeur des Postes en retraite, Membre de l'Assemblée législative.
SAMOA OCCIDENTALES	William MEREDITH	Agent de vulgarisation du Service de l'Agriculture.
	Toleafoa Gutu FAASAU	Instituteur, Collège des Samoa, Apia.
TONGA	Masao SOAKAI	Agent agricole chargé des services de vulgarisation et de radiodiffusion, Service de l'Agriculture, Tonga.
	Siosuia H. FONUA	Fonctionnaire, chargé de la réhabilitation des îles frappées par les cyclones, Service de l'Agriculture, Tonga.
NIUE	Sam P.E. TAGELAGI	A récemment achevé un stage de formation en cours d'emploi (comptabilité professionnelle) en Nouvelle-Zélande. Retourne à Niue en juin pour prendre ses fonctions au Bureau du Trésor.
	Morris TAFATU	Agent chargé de la vulgarisation au Service de l'Agriculture, Niue.
POLYNESIE FRANCAISE	Sixte STEIN	Directeur technique adjoint du Service de l'Agriculture, Chef du premier district agricole (Îles du Vent).
ILES COOK	Napa T. NAPA	Membre du Conseil du Gouvernement, Conseiller de l'île et planteur.
	William ESTALL	Membre du Conseil de Gouvernement, Vice-Président du Conseil de Gouvernement.
	Manea TAMARUA	Médecin chef du Sanatorium antituberculeux de Rarotonga, également planteur.

ILES FIDJI

Ratu George ULUILAKEBA

Sous-chef de l'Office du
Pacifique Sud, Suva, Iles
Fidji. (Observateur offi-
ciel représentant le
Royaume-Uni).

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

DOCUMENTS DE TRAVAIL

LISTE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL

- SPC/EI/ 1 - Techniques agricoles traditionnelles et modernes
 - SPC/EI/2 - Régime foncier et problèmes connexes
 - SPC/EI/3 - L'assistance technique au service du développement
 - SPC/EI/4 - Le rôle des coopératives dans le développement économique
 - SPC/EI/5 - Communications et autres services publics
 - SPC/EI/6 - Prix et éléments d'économie
 - SPC/EI/7A - Quelques observations relatives aux "stimulants"
 - SPC/EI/7B - Notes sur les stimulants du développement économique -
Stimulation du désir d'améliorer le niveau de vie
 - SPC/EI/8 - Le rôle de la commercialisation et problèmes connexes
 - SPC/EI/9 - Commercialisation coopérative
 - SPC/EI/10 - Autres organismes de commercialisation
 - SPC/EI/11 - Nécessité du crédit
 - SPC/EI/12 - Epargne et investissements (y compris les coopératives et
sociétés d'épargne)
 - SPC/EI/13 - L'Utilisation d'auxiliaires visuels
 - SPC/EI/14 - Sources gouvernementales de crédit
-

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

TECHNIQUES AGRICOLES TRADITIONNELLES ET MODERNES

par

R.C. White,

Economiste de la CPS

1. La plupart des territoires du Pacifique Sud sont économiquement sous-développés, et leurs économies dépendent dans une large mesure de la production d'une série de produits primaires destinés à la consommation locale ou à l'exportation. Le développement industriel est devenu un facteur important dans l'économie d'un grand nombre de ces territoires et a marqué des progrès sensibles dans de nombreuses parties de la région. Dans certains territoires, l'économie repose en partie ou parfois même presque entièrement sur les activités de ce secteur. C'est ainsi que les conserves de poisson fournissent aux Samoa Américaines la presque totalité de leurs recettes d'exportation; en Nouvelle-Calédonie, le nickel et le chrome constituent de loin les exportations les plus importantes; les produits manufacturés (articles d'habillement) et les jus de fruits en conserve sont les principales exportations des îles Cook.
2. Depuis un temps assez long déjà, et plus particulièrement depuis la fin de la seconde guerre mondiale, on a constaté une tendance à abandonner progressivement la production de subsistance basée sur l'agriculture itinérante ou sur le défrichage de la brousse pour la production d'aliments de base, et à s'orienter vers les récoltes commerciales, qui peuvent résulter soit de l'accroissement de la production locale et de la vente des excédents de cultures de subsistance telles que les bananes, le taro, etc..., soit de l'introduction de cultures de plantation telles que la noix de coco, le café, le cacao et le sucre.
3. L'introduction de cultures commerciales vivaces telles que le café et le cacao fournit un moyen de transition particulièrement indiqué. Cette introduction de cultures commerciales détermine généralement une modification profonde de l'agriculture originelle de subsistance. Dans de nombreux cas, les bénéfices résultant de la vente de ces cultures commerciales encouragent les agriculteurs à développer cette production et à réduire sensiblement le volume des cultures de subsistance, qui sont progressivement remplacées par la consommation de denrées alimentaires importées, lesquelles finissent par constituer la majeure partie du régime. Cette règle n'est cependant pas universelle, et il demeure très nécessaire de répandre l'usage de méthodes d'agriculture améliorées permettant de passer de la production élémentaire de subsistance à des types de production sédentaires économiquement plus avancés.
4. Il existe plusieurs moyens de relever l'efficacité de la production. Si la pratique du défrichage implique gaspillage et inefficacité et nécessite de gros efforts avant chaque récolte, la régénération de la végétation après la récolte tend à éviter la dégradation physique et chimique du sol. On peut aussi relever le rendement par la réduction des besoins en main-d'oeuvre pour la production alimentaire, en pratiquant l'assolement au lieu de tirer une récolte seulement de chaque friche avant de l'abandonner à nouveau à la végétation naturelle.

5. Toutefois, la majeure partie de la population autochtone vit de l'agriculture de subsistance et toutes mesures visant l'amélioration de ses conditions de vie, qui dépendent en grande partie du secteur agricole, devront forcément envisager la modernisation des méthodes agricoles traditionnelles, lesquelles dépendent à leur tour de la main-d'oeuvre familiale et se caractérisent par des techniques peu efficaces qui limitent la production et les rendements.
6. Dans un régime d'agriculture de subsistance, la main-d'oeuvre existante est consacrée presque tout entière à la production de nourriture et à l'exécution des tâches coutumières imposées par la vie sociale du village. Dans la plupart des cas, on produit très peu d'autres denrées, de sorte que le niveau de vie général est d'ordinaire assez bas et peut être facilement compromis par toute situation d'exception telle que sécheresses et autres phénomènes climatiques. L'expérience a montré que l'amélioration progressive des méthodes de culture permet une expansion de la production, tout en exigeant une main-d'oeuvre moins nombreuse.
7. Dans ces conditions, alors que l'alimentation nécessaire à une famille nécessitait jadis tous les efforts de cette famille travaillant pour elle-même, les méthodes améliorées permettent à une seule famille de produire suffisamment de nourriture pour assurer la subsistance d'un certain nombre d'autres familles, ce qui fait apparaître un excédent de main-d'oeuvre qui peut être consacré à une production accrue de cultures de rapport ou de denrées non agricoles. Il va sans dire que l'accroissement de la production commerciale suppose l'existence d'un marché susceptible d'absorber le supplément. Ici encore, il convient de souligner la nécessité d'étudier et de développer les possibilités de commercialisation, tant externes qu'internes.
8. L'amélioration des conditions de production agricole crée souvent des problèmes de planification du développement économique. Dans la plupart des territoires, la main-d'oeuvre libérée par le progrès agricole peut être utilisée de façon économique comme nous venons de l'indiquer, c'est-à-dire pour accroître la production de récoltes commerciales ou d'articles non agricoles, ou pour l'exécution de programmes d'aménagement rendus nécessaires par l'accroissement de la production agricole - par exemple, travaux d'irrigation, construction de routes et de ponts, amélioration des services portuaires, etc... Cependant, en l'absence de progrès parallèles dans le secteur non agricole, l'accroissement constant de cette main-d'oeuvre excédentaire peut poser au planificateur peu avisé de graves problèmes de chômage. C'est là une question qui doit être suivie de très près par les administrations et leurs services de planification. Sans insister outre mesure sur ce point, notons que dans les pays en voie de développement qui mettent surtout l'accent sur l'industrialisation, il y a souvent tendance à adopter le matériel le plus moderne, qui exige généralement un minimum de main-d'oeuvre. Par conséquent, les planificateurs auraient intérêt à examiner avec soin les avantages relatifs de méthodes de travail plus simples qui consomment plus de main-d'oeuvre et permettent de donner du travail à un plus grand nombre d'ouvriers.
9. On peut améliorer les divers types d'agriculture de subsistance en introduisant de nouvelles cultures alimentaires, en réduisant la période de friche et en utilisant de façon plus efficace les zones nettoyées pour la culture, en introduisant l'emploi d'engrais - chimiques ou naturels tels que le compost, l'engrais vert et les légumineuses de couverture.
10. L'assolement des cultures de subsistance a été tenté avec succès dans de nombreuses régions, et il y aurait intérêt à étudier plus avant les résultats probables de la généralisation de cette méthode. Il convient de surveiller de près les opérations de défrichage par le feu et de mettre les producteurs en garde contre les dommages que l'emploi inconsidéré de ce système peut causer au sol et à la végétation.

11. Si la brusque transition "de l'âge de la pierre à l'âge de l'acier" est aujourd'hui un phénomène courant dans la région, il existe sans doute certains districts reculés où l'on se sert encore communément de la hache de pierre et du pieu à fouir. Les recherches entreprises sur la question en Nouvelle-Guinée (R.F. Salisbury, Ph.D "From Stone to Steel") ont démontré qu'à production égale l'introduction de la hache à tranchant d'acier réduisait de près de 30% la main-d'oeuvre masculine nécessaire. La main-d'oeuvre ainsi libérée permettrait donc d'accroître sensiblement la production et de commercialiser les excédents du secteur de subsistance.

12. Une population dispersée, disposant de grandes superficies de terres arables, peut sans doute s'assurer un approvisionnement alimentaire suffisant grâce au défrichage de la brousse, pour autant qu'elle ne soit pas trop exposée à des conditions d'exception: mais ce système ne convient qu'à la production de subsistance. La modernisation des méthodes agricoles traditionnelles exige l'adoption d'un régime agricole plus sédentaire.

13. On constate que le croît démographique et le développement économique sont généralement assez étroitement liés, et se traduisent d'ordinaire par une augmentation rapide des populations urbaines et, partant, par des besoins accrus en fait de denrées alimentaires. Pour satisfaire à ces besoins (et pour éviter de devoir recourir à de fortes importations, souvent coûteuses, de denrées alimentaires) il faut non seulement relever la production alimentaire au moyen de méthodes plus efficaces, mais il faut aussi prévoir des stimulants pour inciter les producteurs de subsistance à évoluer de plus en plus vers une économie monétaire, ce qui suppose entre autres le développement et l'expansion de moyens de commercialisation pour la collecte, le traitement et la distribution de la production.

14. D'autre part, la médiocrité des niveaux de production et des rendements est souvent due à des régimes fonciers inadéquats, qui font parfois obstacle au déploiement de l'effort et de l'initiative personnels. (Cette question fera d'ailleurs l'objet d'une session ultérieure). Mais ces rendements insuffisants peuvent aussi résulter de la dimension trop réduite de l'unité de production familiale. Il a été signalé ailleurs que l'on prend actuellement des mesures pour réduire les limitations imposées par des coutumes foncières souvent complexes, en procédant à des réformes agraires permettant aux particuliers d'utiliser le sol pour leur compte propre, grâce à l'institution de la propriété privée des terres. Evidemment, le principe de la propriété foncière individuelle facilite l'obtention de crédit, souvent très nécessaire pour accroître la production destinée au marché commercial. On étudiera également dans une session ultérieure les moyens de remembrement des terres et l'exploitation collective de petits casiers agricoles.

15. Le passage de la production alimentaire de subsistance à la production commerciale a déjà été réalisé dans certains des territoires du Pacifique; l'accélération de cette évolution et l'accroissement de production qui en résultera dépendront non seulement du degré d'éducation et d'assistance, fourni aux producteurs autochtones en vue de l'adoption de pratiques agricoles modernes, mais aussi de la mesure dans laquelle ces producteurs seront disposés à accepter ces conseils et cette assistance et à en tirer parti. Il est souvent difficile de modifier des habitudes acquises de longue date et il subsiste un peu partout dans la région une certaine incrédulité quant à la valeur et à l'utilité de méthodes prétendues modernes et efficaces. Les vulgarisateurs agricoles qui travaillent en milieu autochtone essuient bien des déceptions. Chaque fois que c'est possible, les vulgarisateurs organisent des démonstrations pratiques dans des casiers expérimentaux; il convient aussi de porter à l'attention de tous les producteurs les résultats positifs obtenus par leurs camarades, par exemple grâce à une nouvelle méthode d'élevage ou grâce à l'emploi d'engrais.

16. Le perfectionnement des méthodes agricoles met en jeu de nombreuses techniques qui n'ont jamais encore été essayées par la plupart des producteurs autochtones. Citons à titre d'exemple l'introduction de variétés plus productives et de cultures nouvelles; une préparation meilleure et plus opportune du sol; l'emploi dûment contrôlé d'engrais et d'insecticides; la pratique de l'assolement et la gestion rationnelle des exploitations; la mécanisation agricole; la création de réseaux d'irrigation. L'emploi d'outillages agricoles de types divers pour la production, la récolte, la collecte et la commercialisation des denrées est aujourd'hui chose assez courante, mais pratiquée surtout par les producteurs non autochtones, qui opèrent généralement sur une échelle plus grande que les producteurs autochtones et ont par conséquent plus facilement accès aux sources de capitaux et d'emprunts.

17. Néanmoins, l'emploi d'outillage mécanisé pour le traitement des cultures commerciales, pour le défrichage et le labourage du sol avant les semailles, ainsi que pour la collecte et la distribution commerciale des récoltes, est pratiqué par un nombre croissant de producteurs autochtones disposant des ressources nécessaires. Ici encore, la création de coopératives a facilité cette évolution, mais le problème majeur est toujours celui de l'insuffisance de garanties pour les emprunts, qui sont dans presque tous les cas indispensables pour l'achat ou la location d'outillage moderne. Les prêteurs privés hésitent toujours à fournir des crédits sans garanties suffisantes, constituées généralement par une hypothèque, mais parfois aussi par un pourcentage sur les recettes de la récolte, etc... La majeure partie de l'argent prêté à titre individuel aux producteurs autochtones provient de fonds publics réservés à cette fin, mais ces fonds sont généralement limités. Nous avons déjà signalé plus haut la possibilité d'améliorer cette situation au moyen d'une réforme du régime foncier.

18. L'introduction de ces techniques nouvelles exige évidemment une enquête minutieuse et doit aller de pair avec l'étude du potentiel du marché et avec le développement des services de commercialisation. Des coopératives de production et de commercialisation ont déjà été créées dans de nombreuses régions, tandis que se multiplient les services officiels de vulgarisation agricole et les possibilités de crédit agricole offertes par des institutions semi-gouvernementales spécialisées. Il faudra évidemment poursuivre les efforts dans ce domaine.

19. Il est regrettable que la plupart des territoires de la région dépendent d'une gamme assez peu étendue de produits primaires pour obtenir les devises nécessaires pour financer leurs importations de biens de consommation et de biens d'équipement, importations qui tendront à augmenter avec l'accroissement des revenus fournis par une production accrue et des services de commercialisation améliorés. Il est non moins regrettable que, si les prix de ces produits sur les marchés mondiaux sont sujets à de violentes fluctuations, les territoires du Pacifique, qui sont tout compte fait de petits producteurs, ne sont pas en mesure d'influencer sensiblement ces prix. Comme il n'est pas facile d'ajuster les niveaux de production des denrées soumises à ces fluctuations, les producteurs se trouvent dans une situation particulièrement vulnérable. Les petits producteurs ne comprennent pas toujours clairement la répercussion du mouvement des prix sur leurs bénéfices: cet effet constitue pourtant un sérieux obstacle à l'accroissement de la production.

20. Si le manque de diversité des produits exportables est une réalité dans de nombreux territoires, il ne s'ensuit pas nécessairement qu'il existe un défaut de variété dans les denrées produites aux fins de subsistance ou de vente, ou pour le troc sur les marchés locaux. Bien au contraire, on constate souvent que la gamme des denrées produites et consommées localement est assez étendue. Mais ces denrées ne sont pas soumises aux mouvements de prix qui s'imposent aux produits destinés aux marchés d'exportation, sauf peut-être en cas de conditions climatiques extrêmes. En outre, cette diversité de la production destinée à la consommation locale fournit un exemple concret de la protection qui résulte de la variété de la production.

21. Evidemment, il est très facile pour le technicien ou l'économiste de conseiller une diversification de la production et d'avancer des théories sur les bénéfices que l'on peut en tirer, mais la question est toute autre lorsqu'il s'agit de démontrer de façon convaincante que cette diversification est susceptible de produire dans des délais raisonnables des avantages économiques durables. Dans de nombreux territoires, les fermes expérimentales et les stations de recherche des Ministères de l'Agriculture ont entrepris d'importants travaux d'expérimentation en vue d'améliorer les cultures existantes et d'introduire des cultures nouvelles. Si nous insistons ici sur l'importance de la diversification, nous ne saurions pour autant citer une récolte particulière dans un territoire déterminé; notre propos est plutôt d'attirer l'attention sur la nécessité de diversifier les récoltes en général et de collaborer avec les autorités en ce qui concerne les essais d'introduction de cultures nouvelles. Ici encore, il s'agit d'un domaine où l'enseignement par l'exemple, surtout s'il vient d'un agriculteur local, peut produire des résultats efficaces.

22. Dans de nombreux territoires, pour faire face aux tensions suscitées par le rythme rapide de l'accroissement de la population, il faudra augmenter la production, tant dans le secteur de subsistance que dans le secteur monétaire, à une allure au moins égale à celle du croît démographique. Pour faciliter cet accroissement de production, et pour réduire dans une certaine mesure la vulnérabilité des territoires à l'égard des mouvements des prix sur les marchés mondiaux, on souligne de plus en plus la nécessité d'une diversification accrue des cultures, qui peut être réalisée soit par l'implantation de nouvelles cultures d'exportation, soit par l'introduction d'une production pouvant remplacer les importations actuelles. Ce programme nécessitera de nombreuses modifications des habitudes sociales et économiques et, comme nous l'avons signalé plus haut, il ne saurait être mis en oeuvre sans l'adhésion et la coopération de la population.

23. Les exportations de produits agricoles, à l'état naturel ou après une certaine préparation, constituent à coup sûr la principale source de devises dans la plupart des territoires, et il en sera encore ainsi pendant assez longtemps, quoique les exportations de produits non agricoles constituent un appoint de plus en plus important dans certains des territoires. Dans une économie essentiellement agricole, la majeure partie des ressources financières nécessaires au développement des autres secteurs économiques et au paiement des frais généraux d'administration doit forcément provenir du secteur agricole. On risque pourtant de décourager les agriculteurs qui tentent de développer leur production si on leur impose des charges disproportionnées, encore qu'il soit souvent difficile de faire autrement dans les premières phases du développement. L'existence d'autres industries primaires, telles que les industries extractives, la pêche et la sylviculture, permet évidemment d'alléger le fardeau imposé aux producteurs agricoles.

24. La facilité avec laquelle on peut prélever des taxes d'exportation et autres droits analogues en font une méthode fiscale très en faveur auprès des administrations des pays en voie de développement, d'autant plus que la plupart des pays ont des dispositions légales rendant obligatoire la présentation ou l'enregistrement de renseignements relatifs aux exportations de produits indigènes, ce qui facilite la perception de l'impôt. Dans de nombreux territoires, l'impôt sur le revenu est également une source importante de recettes fiscales, mais la perception de cet impôt est parfois assez coûteuse; d'autre part, certains secteurs peuvent être grevés par une répartition inéquitable de l'impôt. Dans ces deux cas, il faut souligner qu'une imposition excessive est de nature à décourager très fortement toutes les tentatives d'accroissement de la production, ce qui tend à ralentir en conséquence le développement économique.

25. Lorsqu'on considère les utilisations possibles des ressources monétaires provenant de l'économie nationale, dont la majeure partie est fournie pour le secteur agricole, il faut évidemment tenir compte des besoins de ce secteur aussi bien que de la nécessité de développer les secteurs non agricoles.

26. Pour tous les aspects de l'activité agricole mentionnés dans le présent document, il est indispensable de prévoir sous une forme ou sous une autre une fonction de direction et d'orientation pour assurer la bonne marche des opérations de production, tant pour la consommation locale que pour les marchés extérieurs. Dans une économie de subsistance, les animateurs sont généralement les chefs de tribu, chefs de famille ou toute autre autorité coutumière. Pendant la transition vers une économie plus complexe, l'orientation correcte des initiatives devient encore plus importante. Tout d'abord, vu le manque de connaissances et d'expériences dans les autres secteurs, ce sont généralement les pouvoirs publics qui prennent la tête du mouvement, grâce à leurs services d'enseignement et de vulgarisation agricole, mais avec l'évolution économique il devient bientôt nécessaire de donner une assiette plus large à cette fonction de direction. Il est alors indispensable de former des animateurs et c'est là une des raisons principales de votre présence à ce cours de formation, qui doit vous permettre de rentrer dans vos territoires respectifs non seulement mieux outillés pour mener à bien vos propres activités, mais aussi pour transmettre à vos concitoyens les connaissances que vous aurez pu acquérir ici en fait de méthodes propres à stimuler les facultés d'initiative et de direction.

Texte original: anglais.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

REGIME FONCIER ET PROBLEMES CONNEXES

par

R.H. Boyan
Spécialiste CPS des Coopératives

INTRODUCTION

1. Cas dans lesquels le régime foncier affecte la production -
 - (1) Absence de droit de propriété bien établi.
 - (2) Distribution inégale des terres.
 - (3) Le planteur n'a pas l'assurance qu'il pourra (et ses héritiers après lui) continuer à bénéficier des produits du sol.
 - (4) Partage des propriétés foncières en cas de décès.
 - (5) Propriétés démembrées au lieu d'être d'un seul tenant.
 - (6) Possibilités de production à grande échelle.

ABSENCE DE DROIT DE PROPRIETE. BIEN ETABLI

2. Zone d'Inonda en Papouasie - Dans un article intitulé, "Terre, Travail et Productivité à Inonda" (Bulletin du Service de recherche de Nouvelle-Guinée), Crocombe et Hogbin signalent que "les prétentions rivales des divers clans et sous-clans rendent incertains les droits de chacun, notamment en ce qui concerne les terres plantées de cultures de rapport". Ils citent un litige foncier dans lequel certaines des parties, qui avaient planté du café, soutenaient que tous les droits antérieurs étaient caducs depuis longtemps. Il citent aussi des cas où l'on s'était abstenu de planter en raison de l'incertitude de la propriété du sol. Ce cas est-il fréquent dans les territoires du Pacifique ?

DISTRIBUTION INEGALE DES TERRES

3. Dans certaines régions, des particuliers ou des familles ont de grandes propriétés, d'autres n'ont que de petites parcelles. Dans son rapport sur "Le peuple fidjien : problèmes et perspectives économiques", le Professeur O.H.K. Spate affirme notamment :

"Le principal inconvénient de la tenure collective des terres par les clans ou "mataqali" est qu'elle ne prévoit aucune relation logique entre le nombre de cultivateurs appartenant à un même clan et la superficie des terres dont ils disposent. Les inégalités naturelles qui déterminent par exemple des contrastes frappants entre "mataqali" détenant des milliers d'hectares dans les collines et d'autres qui possèdent quelques dizaines d'hectares dans la plaine, n'entrent pas en ligne de compte et doivent être acceptées telles quelles. Evidemment, dans la plupart des sociétés humaines, sinon dans toutes, on constate de grandes inégalités en fait de possibilités économiques, et l'on peut citer des régimes moins équitables encore que la

tenure des "mataqali" : par exemple, les grandes latifundia inexploitées par leurs propriétaires. Mais le système des "mataqali" présente un inconvénient particulièrement grave : dans une société de petits agriculteurs, relativement peu différenciée et répartie en petits villages présentant une homogénéité naturelle du point de vue des possibilités de production, la propriété du sol est répartie de telle façon que les individus énergiques n'ont guère de chances d'obtenir suffisamment de terres avec des garanties de tenure adéquate, et d'autre part la dimension des propriétés des clans ne permet généralement pas une exploitation collective efficace. Dans les cas extrêmes, on trouve des "mataqali" tout entiers privés de toute possibilité de promotion économique, tandis que d'autres appartenant au même village disposent de plus de terres qu'ils ne peuvent cultiver."

Crocombe et Hogbin signalent une situation analogue à Inonda.

4. Du point de vue de la production, une répartition inégale des terres n'aurait guère d'importance si chaque possesseur pouvait exploiter toutes ses terres. Dans quelle mesure cela est-il le cas ? Dans quelle mesure arrive-t-il que certains ne peuvent exploiter toutes leurs terres, tandis que d'autres en manquent ?

ABSENCE DE SECURITE DE TENURE

5. Il s'agit de situations où des terres tombent sous le droit éminent d'une famille ou d'un chef de famille (au sens large du mot) qui peut déposséder l'exploitant de son droit d'usufruit, même sur les plantations qu'il a créées lui-même.

6. Un cas analogue se présente lorsque le planteur est autorisé à continuer sa production, à condition de céder au chef de clan une taille importante ou une somme équivalente en espèces.

DIVISION DES TERRES

7. Dans certaines coutumes, les terres du défunt sont partagées entre tous ses fils ou tous ses enfants. Les parcelles s'amenuisent progressivement, au point de devenir insuffisantes pour assurer une subsistance ou pour permettre l'application de méthodes agricoles rationnelles.

DEMEMBREMENT

8. Dans certains régimes, les propriétés foncières ne sont pas d'un seul tenant mais comprennent plusieurs parcelles dispersées. Cette circonstance peut être aggravée par les sorties d'indivision en cas de décès. Il en résulte que les propriétaires possèdent un grand nombre de parcelles minuscules dispersées sur une grande superficie, ce qui rend difficile une exploitation efficace.

PRODUCTION A GRANDE ECHELLE

9. Dans de nombreux pays, la propriété du sol est aux mains d'une minorité, de sorte que la plupart des habitants des campagnes travaillent pour un salaire. Dans certains cas ce système permet une production plus efficace : par exemple, on constate généralement dans le Pacifique que le rendement en coprah est plus élevé dans les grandes plantations que dans les petites cocoteraies.

MODIFICATIONS DU REGIME FONCIER SUSCEPTIBLES D'AMELIORER LA PRODUCTION

10. Deux possibilités :

- (a) exploiter des superficies plus grandes ;
- (b) augmenter les rendements à l'hectare.

11. Chaque réforme possible doit être considérée du point de vue -

- (1) des bénéfices et avantages;
- (2) des objections éventuelles;
- (3) des difficultés d'exécution.

DETERMINATION DU TITRE DE PROPRIETE

12. Avantages. La détermination forme du titre de propriété garantirait aux planteurs et à leurs héritiers la jouissance de leur travail.

13. Cette procédure ne devrait soulever aucune difficulté, sauf de la part de ceux qui sont déboutés en cas de litige.

14. Difficultés -

- (1) Cette réforme exige un travail considérable.
- (2) Les coûts, pour l'Etat ou pour le particulier.

REDISTRIBUTION DES TERRES

15. Permet une utilisation plus complète du sol dans les cas où une partie des terres est inexploitée.

16. Objections.

- (1) Nombreux sont les propriétaires qui répugnent à céder des terres même inexploitées, soit parce qu'il s'agit de propriétés traditionnelles, soit pour des raisons de prestige.
- (2) L'accroissement de la population d'une famille, d'un clan ou d'une tribu, peut faire apparaître une pénurie de terres après la cession d'une partie de leurs propriétés.

17. Obstacles.

- (1) Faut-il réquisitionner les terres et les transférer sans paiement aux détenteurs originels ? Sinon, comment les payer ?
- (2) Cette réforme doit-elle être associée au droit de vendre les terres ? Si oui, faut-il imposer des limites afin d'interdire à un particulier d'agir au détriment de ses héritiers et d'éviter que de vastes superficies ne tombent aux mains d'un individu ou d'un groupe ?

PROPRIETE INDIVIDUELLE

18. Il s'agit ici des mesures à prendre lorsque les terres sont détenues à titre communal et qu'aucun particulier n'a de droits fermes à opposer aux autres membres de la famille, du clan ou de la tribu, ou au chef de ces groupes.

19. A la page 9, paragraphe 51, de son rapport, M. Spate affirme :

"Je suis convaincu que dans la campagne fidjienne l'objectif à rechercher doit être une communauté d'agriculteurs indépendants, habitant et travaillant des propriétés transmissibles par héritage et aliénables entre Fidjiens en tout cas, tout en maintenant dans chaque village ou zone traditionnelle de Ikinga un centre communal - église, école, centre d'accueil, salle de réunion paroissiale, résidence du chef - afin de préserver l'antique prestige du koro, qui se perd rapidement de nos jours, et de fournir les services collectifs nécessaires à l'échelle d'un conseil de district rural ; on constituerait de la sorte une

communauté débarrassée des anciennes frustrations (encore qu'il puisse en apparaître de nouvelles), mais offrant des satisfactions non moins profondes.

20. Avantages.

- (1) La propriété individuelle aurait principalement comme avantages d'encourager le propriétaire à utiliser ses terres le mieux possible, afin d'en tirer un revenu aussi élevé que possible.
- (2) Plus grandes facilités de crédit.

21. Objections.

- (1) Cette réforme pourrait provoquer la désintégration du régime social existant.
- (2) Effet de la réforme sur le revenu de ceux qui contrôlent aujourd'hui le sol et ses produits.
- (3) De nombreux individus ne tireront pas parti du sol, par paresse, par incompetence, ou encore parce qu'ils n'ont pas le désir d'accroître leurs revenus.

22. Obstacles.

- (1) Opposition de ceux qui prétendent que le régime social risque de s'effondrer et de la classe dominante actuelle.
- (2) Difficulté et coût du règlement de toutes les questions de propriété individuelle.

EXPLOITATION DES TERRES SUR UNE BASE COMMUNALE ET PLANIFIEE

23. D'aucuns affirment que le meilleur moyen d'utiliser le sol est l'exploitation collective de vastes propriétés, accompagnée ou non d'un contrôle administratif. Ce système a été appliqué sur une grande échelle et sous diverses formes dans les pays communistes.

24. Avantages.

- (1) Le principal avantage qu'on invoque est la possibilité de généraliser la mécanisation agricole.
- (2) On affirme aussi que ce système offre les avantages de la production à grande échelle ou de l'agriculture de plantation.
- (3) Il est compatible avec le maintien de la propriété communale traditionnelle et du travail collectif.
- (4) Il offre une solution au problème du démembrement et de la division excessive des terres.

25. Objections et difficultés.

- (1) La présence de quelques paresseux encourage les autres à travailler moins bien qu'ils ne le pourraient. De nombreux essais tentés dans le Pacifique se sont soldés par un échec. Y a-t-il des exemples de réussite ? Sur la base des renseignements disponibles, ce système n'aurait pas remporté un degré particulièrement élevé de succès dans les pays communistes, où l'on constate même dans certains cas un retour à l'exploitation individuelle.
- (2) Cette solution nécessite des dirigeants compétents - qui ne sont pas toujours faciles à trouver.

MESURES LEGISLATIVES LIMITANT LA DIVISION DES TERRES

26. Il s'agit de mesures législatives interdisant la subdivision des terres agricoles en parcelles inférieures à une superficie déterminée.

27. Avantages.

(1) Lots plus faciles à exploiter.

28. Objections et difficultés.

(1) Que faire des fils cadets ? Cette méthode offre de meilleures chances de succès dans les régions en voie d'industrialisation.

(2) Atteinte à la liberté individuelle de disposer de ses propres terres.

(3) Nécessité de promulguer des dispositions législatives.

MESURES JURIDIQUES CONTRE LE DEMEMBREMENT DES TERRES

29. Avantages, objections et difficultés analogues à celles qui s'appliquent aux mesures législatives tendant à limiter la division des terres.

EXPLOITATIONS AGRICOLES COOPERATIVES

30. Cette question sera traitée au cours d'une autre séance.

SOCIETES AGRICOLES MAORIES EN NOUVELLE-ZELANDE

31. Les petites parcelles sont unifiées, et chaque propriétaire reçoit des actions équivalentes à la valeur estimative de sa terre. L'ensemble est géré comme une exploitation unique, placée sous l'autorité d'un directeur compétent. Les membres de l'association prennent part aux travaux agricoles à temps plein ou à temps partiel. Il n'y a pas assez de travail pour fournir à tous un emploi à temps plein, de sorte que certains acceptent d'autres emplois dans le voisinage. Ce système est régi par une législation spéciale.

LE PROJET DE CULTURE DES AGRUMES AUX ILES COOK

32. Voir le document d'information sur les "Rapports entre les coopératives, la formation du capital et le crédit", page 6.

LE PROJET D'ETABLISSEMENT DE LOTS DE SIX HECTARES A WARANGOI

33. Voir le document d'information sur les "Rapports entre les coopératives, la formation du capital et le crédit", page 7.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

L'ASSISTANCE TECHNIQUE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT

par
R.C. White
Economiste de la CPS

Définition

1. L'assistance technique peut être considérée comme un échange réciproque de connaissances et de compétences techniques entre nations (ou dans le cadre d'un seul pays), en vue de favoriser le développement économique et social des pays sous-développés.

Ressources et compétences techniques

2. Dans les phases initiales de leur développement, les territoires se trouvent aux prises avec de nombreuses difficultés et incertitudes.

- (a) Insuffisance des niveaux d'enseignement.
- (b) Manque de main-d'oeuvre qualifiée.
- (c) Manque de personnel de direction.
- (d) Pénurie de capitaux.
- (e) Faiblesses administratives.
- (f) Limitations d'ordre politico-social (régime foncier).
- (g) Problèmes de balance des paiements.

3. On a déjà souligné que les pays économiquement peu développés dépendaient des exportations de produits primaires, surtout agricoles, et que l'accroissement de ces exportations était une condition indispensable à leur développement.

4. La plupart des pays insuffisamment développés possèdent d'importantes ressources naturelles encore inexploitées. En outre, ils disposent généralement d'importantes ressources humaines, qui pourraient être mobilisées pour le développement économique. Ces conditions sont réalisées dans un grand nombre de territoires du Pacifique. Toutefois, malgré les réserves de main-d'oeuvre, le rythme du développement est fortement ralenti par la pénurie de personnel qualifié et spécialisé.

Investissements publics et privés

5. Les renseignements dont on dispose semblent indiquer que dans la plupart des territoires la formation de capital se poursuit à un rythme assez rapide. Les investissements publics (c'est-à-dire les investissements du Gouvernement) facilitent la réalisation des plans de développement, en créant de nouvelles routes, des ports, etc... Les investissements privés sont également importants dans la région et sont stimulés par des mesures destinées à attirer des capitaux d'investissement, notamment des capitaux étrangers.

6. Ce sont toutefois surtout les investissements publics qui soutiennent le développement économique dans la région. Jusqu'à ces dernières années,

les investissements privés se faisaient surtout dans le secteur non-autochtone, encore que les investissements dans ce secteur, qui revêtent surtout la forme d'une mobilisation directe de la main-d'oeuvre (mais dans certains cas, il s'agit d'achat de véhicules et d'outillage) aient déterminé des progrès notables dans certaines parties de la région. Mais l'insuffisance de l'enseignement et le manque de capacités techniques et de capitaux ont beaucoup freiné le développement dans le secteur autochtone.

7. Dans les pays développés, où le manque de personnel qualifié se fait sentir d'une façon moins intense, la formation de techniciens et l'acquisition de compétences techniques est un processus continu. Des institutions spécialisées ont été créées pour impartir les compétences nécessaires, non seulement au personnel "à former", mais aussi au personnel "formateur".

8. En quantité et en qualité, la réserve de personnel qualifié disponible est généralement liée de très près au niveau de développement et aux services de formation existants. La formation en cours d'emploi est parfois une méthode préliminaire indispensable, mais il faut utiliser aussi toutes les autres techniques de formation.

Buts de l'assistance technique

9. L'assistance technique a pour objet essentiel de répondre aux besoins qui résultent de cette pénurie de personnel qualifié.

10. Un développement économique accéléré nécessitera de nouveaux types de capacités et de formation, qu'on ne peut pas toujours obtenir avec les services existants. On peut trouver un palliatif dans l'emploi de techniciens et d'experts étrangers dans certains domaines, ou en renforçant les qualifications du personnel local grâce à une formation spécialisée acquise à l'étranger.

11. Le développement économique, tel qu'il a été défini dans le contexte des questions déjà examinées au cours du présent programme, suppose un système de production plus complexe, et pour y arriver il faudra ajuster à un système de ce genre les niveaux actuels des connaissances et capacités techniques.

12. "..... Toute politique d'assistance technique doit être orientée vers une organisation nationale suffisante pour assurer la formation de tous les personnels qualifiés nécessaires dans tous les secteurs de la vie économique du pays, à savoir, administration, planification et programmation, éducation, recherche pure et appliquée, carburants et énergie, agriculture, industrie et artisanat, commerce intérieur et extérieur, tourisme et transport" (1).

13. L'objectif principal de l'assistance technique est donc d'aider les peuples à s'aider eux-mêmes en fournissant la formation nécessaire en matière de technologie, de compétences techniques et de qualités de gestion, et dans l'emploi de techniques améliorées pour la production, la santé publique, l'éducation, l'administration et la gestion commerciale.

Modalités de l'assistance technique

14. L'assistance technique peut revêtir la forme de conseils et d'assistance d'experts ou de consultants pour l'amélioration ou l'établissement de voies de communication, de réseaux routiers, de services administratifs, d'inventaires des ressources et de plans économiques. Elle comprend notamment la formation de personnel local au moyen de bourses d'études (les stagiaires étant généralement envoyés dans des pays plus développés, faute de services adéquats dans le pays d'origine) et la participation aux travaux d'instituts de formation professionnelle, de séminaires, de conférences et de groupes de travail. Une assistance technique peut également être fournie grâce à la

(1) "Problèmes du développement économique. L'assistance technique. Définitions et objectifs, moyens, conditions et limites" par Maurice Domergue, Organisation pour la coopération et le développement économiques, novembre 1961 (page 21).

diffusion de publications techniques.

15. Les experts ou les consultants travaillent individuellement ou par équipes pour donner des conseils ou une assistance dans un domaine déterminé, pour tracer des plans nouveaux ou créer des services nouveaux, et pour assurer la formation du personnel local afin de le mettre en mesure de prendre en charge la continuation des projets entrepris.

16. La formation du personnel local peut se faire au moyen de bourses d'études dans des domaines susceptibles de contribuer au développement économique et social, soit dans le cadre de la production industrielle ou de l'administration, soit au niveau universitaire. Les méthodes de formation collective, telles que séminaires, stages de brève durée et groupes d'étude, peuvent utilement satisfaire à des besoins communs en assurant la formation d'un nombre important de stagiaires venus d'une ou de plusieurs régions. Cette méthode offre également une solution aux problèmes qui se posent dans un pays déterminé, par comparaison avec l'expérience et les connaissances acquises dans d'autres pays.

17. La diffusion de publications techniques est une méthode qui ne requiert guère d'explications: signalons seulement que ce genre de documentation peut provenir d'une multiplicité de sources. Les rapports des réunions d'experts consacrées à des domaines déterminés, les conclusions des recherches scientifiques et industrielles et les résultats des projets pilotes et des programmes de démonstration constituent souvent une mine de renseignements. En outre, nombreuses sont les organisations internationales qui servent de centres de documentation pour la diffusion de brochures, bibliographies et autres sources d'information.

18. Dans le processus général de l'assistance technique, il est souvent nécessaire de fournir, en quantités limitées, du matériel et des fournitures pour soutenir un programme; il s'agira par exemple de livres et d'autres matériels d'enseignement, et d'équipement technique aux fins d'expérimentation et de démonstration.

Accélération du développement

19. L'un des principaux objectifs des territoires sous-développés est d'accroître leur production en appliquant des méthodes perfectionnées dans le secteur agricole et dans d'autres secteurs de production primaire, et en assurant le développement progressif de leurs industries. Nous avons déjà eu l'occasion de constater que le progrès agricole est indispensable pour satisfaire à la demande accrue dans les domaines suivants:

- (a) approvisionnement alimentaire des populations rurales et urbaines;
- (b) fourniture de matières premières pour l'expansion de la production industrielle;
- (c) recettes d'exportation en devises pour l'achat des produits importés nécessaires.

20. D'autres industries de base jouent aussi un rôle important dans l'économie de nombreux territoires. C'est ainsi que dans de nombreuses régions il existe d'importants peuplements de bois d'œuvre de bonne qualité, qui ne sont pas toujours exploités comme ils pourraient l'être; les pêches commerciales jouent un rôle de plus en plus important; il existe aussi certaines possibilités d'exploitation des gisements minéraux. Les programmes d'assistance technique visent à surmonter la pénurie de connaissances et de capacités techniques qui empêche de développer ces industries de la façon la plus profitable, et d'ores et déjà on a pu constater des améliorations sensibles.

21. L'emploi de techniques modernes pour le traitement des produits agricoles, maritimes et forestiers, qui permet d'améliorer et de développer la production, n'est possible que pour autant qu'on dispose de connaissances et de capacités techniques. Il en va de même pour l'expansion du secteur non agricole. La mise en place de réseaux de transports, d'aménagements énergétiques, de réseaux de communications (postes, télégraphes, radio, etc...),

de même que le développement industriel, sont autant de domaines qui méritent un examen attentif nécessitant éventuellement des services d'expert pour définir l'orientation optimale des programmes d'action. Dans ce domaine également, l'assistance technique peut rendre de précieux services.

22. Dans le domaine de la santé et de l'éducation, l'adoption de méthodes modernes a permis de relever le niveau général de la santé et de l'hygiène et de réduire le taux de mortalité, ainsi que d'assurer une base éducative plus solide en vue du développement des connaissances et des capacités.

23. L'évolution des attitudes sociales qui accompagnent l'accession à des niveaux de développement plus élevés crée souvent des problèmes nécessitant des services d'expert. Le gonflement des populations urbaines que l'on constate dans de nombreux territoires pose un problème spécial aux administrateurs, dont certains ont demandé l'assistance et les conseils de spécialistes de l'urbanisme. Les problèmes de commercialisation imputables à cette expansion urbaine méritent également une considération attentive. Les problèmes de propriété foncière se posent dans presque tous les domaines et la réforme du régime foncier exige une expérience et des connaissances approfondies. L'éducation et l'orientation nécessaires à la mise en place du mouvement coopératif appellent également des compétences spécialisées.

Sources de l'assistance technique

24. D'où vient toute cette assistance ? Nous avons noté au début du présent document que l'assistance technique consistait à échanger entre nations (ou dans un pays déterminé) les capacités et connaissances acquises. Par conséquent, la première source de l'assistance technique se présente au sein d'une nation déterminée, où elle résulte de la diffusion des qualifications acquises dans les secteurs les plus avancés, sous forme de services agricoles consultatifs, de cycles d'études commerciales, de cours de formation dans le domaine coopératif. Ces activités peuvent être entreprises à l'initiative d'organisations privées, désireuses d'améliorer la qualité d'un produit ou d'augmenter la production. Elles peuvent également être abordées sous les auspices d'organisations gouvernementales ou semi-gouvernementales à des fins analogues (mais pas nécessairement pour les mêmes raisons - pour les organisations privées, le facteur gain est généralement déterminant).

25. Sur le plan international, cette assistance peut provenir d'un grand nombre de sources différentes. Beaucoup de pays offrent une assistance technique aux pays sous-développés afin de faciliter leur développement, pour des raisons aussi bien morales que politiques ou économiques.

26. Les sources les plus importantes d'assistance technique sont sans doute les grandes organisations internationales telles que l'Organisation des Nations Unies (ONU), l'Organisation mondiale de la santé (OMS), l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO), l'Organisation internationale du Travail (OIT), le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (IBRD). D'autres organisations, notamment la Commission du Pacifique Sud, sont également très actives dans ce domaine.

27. Une assistance peut être accordée à la demande des gouvernements, par le truchement du gouvernement métropolitain ou des autorités locales, et elle est généralement organisée sous les auspices de ces organismes. L'assistance fournie au titre du Programme élargi d'assistance technique des Nations Unies ne se donne que suite à une requête émanant d'un gouvernement. L'assistance fournie au titre de ce Programme est financée par les contributions bénévoles de plus de 80 Etats. Ces contributions sont incorporées annuellement dans un fonds central unique. Le Bureau de l'assistance technique des Nations Unies coordonne l'assistance fournie par les institutions internationales dans le cadre du programme des Nations Unies, qui comprend entre autres les projets entrepris par le Fonds spécial des Nations Unies. Le programme du Fonds spécial concerne plus spécialement les inventaires de ressources, la création d'établissements de formation professionnelle et technique approfondie et les centres de recherche industrielle.

Conclusion

28. L'assistance technique n'est pas une chose neuve. Elle existe depuis assez longtemps, sous des appellations différentes, et il y a sans doute eu parfois quelque confusion dans l'usage des termes désignant cette activité. Toutefois, les services fournis par les missions religieuses qui s'occupent d'agriculture, d'enseignement médical et de vulgarisation, les travaux d'organisations mondiales pour la reconstruction après la guerre, pour la lutte contre la faim, etc..., ainsi que les activités de vulgarisation des gouvernements dans les pays indépendants ou autres constituent autant de formes d'assistance technique.

29. Certains de ces services supposent, sous une forme ou une autre, une collaboration technique (il n'est pas rare de voir un pays fournir et recevoir simultanément une assistance technique) ou une assistance financière, ou encore les deux. En vérité, nombreux sont les pays qui ne disposent pas des ressources financières nécessaires pour assurer, sans une aide financière, la continuation des projets entrepris dans le cadre d'un programme d'assistance technique. Une forme d'assistance financière utilisée communément dans les territoires du Pacifique consiste en subventions non remboursables fournies par les gouvernements métropolitains. L'importance de ces subventions s'est sensiblement accrue au cours des dernières années dans certains des territoires. Une autre source de fonds est la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et d'autres institutions internationales telles que la "International Finance Corporation", qui fournit des crédits pour des projets non gouvernementaux, et l'Association internationale pour le développement, qui fournit des prêts pour le développement. En outre, de nombreux territoires ont recours aux emprunts internes pour financer le développement économique.

30. L'assistance fournie aux pays sous-développés du monde entier dans le cadre du programme des Nations Unies démontre la possibilité d'accélérer le développement économique grâce aux échanges internationaux des connaissances et des compétences techniques.

31. "Pour utiles que soient les techniques introduites par les experts étrangers, il faut souvent les adapter à la structure sociale et économique des pays bénéficiaires. Le succès durable de chaque projet dépendra en fin de compte des dirigeants, techniciens et fonctionnaires du pays intéressé"(2).

(2) "Le programme élargi d'assistance technique en vue du développement économique des pays sous-développés. Brochure explicative." Bureau de l'assistance technique, Organisation des Nations Unies, New-York, 1961. (Page vi).

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

LE ROLE DES COOPERATIVES DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

par

R.H. Boyan,
Spécialiste CPS des Coopératives

COOPERATIVES ET ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

1. Il existe bien des types de coopératives, mais les associations coopératives qui ont principalement intéressé les populations rurales des îles du Pacifique sont les suivantes:

- 1/ Coopératives groupant un certain nombre de personnes désireuses de vendre leur production au meilleur prix. Ce sont les coopératives de commercialisation.
- 2/ Coopératives groupant un certain nombre de personnes désireuses d'obtenir des biens de consommation au meilleur cours possible. Ce sont les coopératives de consommation.
- 3/ Coopératives groupant un certain nombre de personnes qui souhaitent faire des économies et se consentir mutuellement des prêts. Ce sont les coopératives ou unions de crédit.

2. Dans de nombreux territoires du Pacifique, il existe des coopératives qui sont en partie des coopératives de commercialisation et en partie des coopératives de consommation. Il s'agit donc de coopératives à double fonction. Dans certaines régions du monde il existe aussi des coopératives qui s'occupent à la fois de la commercialisation, de la consommation et du crédit: on parle alors de coopératives polyvalentes. Toutefois, la plupart des autorités estiment qu'il vaut mieux constituer des coopératives distinctes pour le crédit.

3. Les coopératives n'agissent pas à la façon d'engrais ou de semences sélectionnées, qui permettent un accroissement immédiat de la production. Dans certains cas la création d'une coopérative ne contribue guère à augmenter la production, bien qu'elle puisse fournir d'autres avantages. Dans d'autres cas, la constitution d'une coopérative permet une meilleure utilisation du sol et de ses produits, ainsi qu'un emploi plus rationnel des heures de travail et une meilleure utilisation des disponibilités monétaires en vue de l'accroissement de la production. Enfin, les coopératives peuvent encourager la population locale à travailler plus activement pour accroître ses revenus, ce qui a également pour effet d'accroître la production.

4. Dans le présent cours de formation, il ne s'agit pas d'apprendre comment gérer une coopérative. Ce qui importe, c'est d'examiner de quelle façon les coopératives peuvent contribuer à accroître la production. Au cours d'autres séances de travail, nous étudierons comment les services de commercialisation et de crédit offerts par les coopératives peuvent contribuer à cette

fin. Nous consacrerons également une séance au rôle possible des magasins coopératifs du point de vue de l'accroissement de la production. Au cours de la présente séance, nous traiterons essentiellement de deux questions. La première concerne les moyens par lesquels des coopératives à fin unique, ou à fins doubles ou multiples, peuvent contribuer à augmenter la production. La seconde concerne le rôle des coopératives à fins spéciales. Ces dernières ne sont pas encore très nombreuses dans le Pacifique. Mais on s'y intéresse de plus en plus activement, et cet intérêt ne cessera sans doute de croître à mesure qu'on les connaîtra mieux.

METHODES AGRICOLES AMELIOREES

5. Nous avons déjà constaté qu'il faut améliorer les méthodes agricoles si l'on souhaite augmenter la production. Dans certains pays, les coopératives ont favorisé cette action. Il est très difficile pour les vulgarisateurs agricoles et pour tous ceux dont c'est le rôle d'amener les cultivateurs à adopter des méthodes agricoles plus efficaces, d'avoir des contacts personnels avec tous les exploitants. Il est beaucoup plus facile pour ces agents de rencontrer tous les fermiers d'une localité au cours d'une séance unique, qui peut se tenir dans une salle de réunion villageoise ou dans une ferme où l'on organisera une démonstration sur l'emploi d'une nouvelle méthode agricole, telle que l'utilisation d'une houe rotative pour les cultures dérobées ou la taille correcte du cacaoyer. Il y a de bonnes chances de réunir tous les cultivateurs du district, ou du moins la plupart d'entre eux, lorsqu'ils sont membres d'une coopérative. En effet, ils ont déjà coutume de se réunir à la coopérative et le secrétaire sait (ou devrait savoir) comment entrer en rapport avec chacun d'eux et les inciter à assister à la réunion. Le secrétaire de la coopérative doit également savoir quels sont les jours et les heures qui conviennent le mieux à chaque agriculteur, ce qui lui permet de prendre les dispositions les plus commodes, en accord avec l'agent de vulgarisation agricole.

6. Il est bien connu que dans tous les pays les agriculteurs n'adoptent des idées nouvelles qu'avec la plus grande prudence. Cela est dû en partie au fait que dans le secteur agricole les résultats d'une méthode nouvelle ne se manifestent qu'après un certain délai. Si l'expérience se solde par un échec, l'agriculteur risque de perdre des recettes importantes, et il ne pourra combler le déficit qu'après un temps assez long. C'est ce qui explique l'intérêt de l'expérimentation et des démonstrations pratiques. Généralement, les Ministères de l'Agriculture testent les méthodes nouvelles dans leurs propres stations agricoles avant d'inviter les agriculteurs à les mettre en oeuvre, sauf évidemment dans les cas où il s'agit d'une méthode qui a fait ses preuves et qui a dépassé le stade expérimental. Mais même si les expériences tentées à la station agricole sont couronnées de succès, il peut exister dans certains districts des conditions défavorables à la méthode envisagée. Lorsqu'une telle situation apparaît probable, il convient de refaire les expériences dans le nouveau district. Un moyen commode de s'y prendre consiste à convaincre tous les membres d'une coopérative de collaborer tous ensemble, avec l'aide de l'agent de vulgarisation, sur une parcelle prêtée à cette fin par l'un d'eux ou sur une terre communale. Le terrain choisi doit être assez grand pour effectuer une expérience probante. Je ne propose pas la création de fermes collectives, parce que l'expérience a montré que cette méthode ne réussit pas très bien dans le Pacifique. Si la démonstration est possible, c'est-à-dire si l'expérience fournit une production plus élevée moyennant la même quantité de travail ou la même production pour un travail moindre, les membres de la coopérative verront immédiatement l'intérêt qu'il y a à adopter cette méthode dans leurs propres exploitations, mais il est indispensable que l'amélioration soit évidente pour tous.

7. Au Pakistan oriental, dans une localité appelée Comilla, on a entrepris un vaste programme destiné à augmenter la production. Ce programme comporte notamment la formation d'"agriculteurs modèles". Ceux-ci reçoivent une fois par semaine une formation spéciale en fait de méthodes modernes; ils sont invités à les utiliser dans leurs fermes et à encourager leurs voisins à les adopter après avoir vu les résultats obtenus dans l'exploitation de l'"agriculteur modèle". L'idée est bonne dans les cas où la plupart des agriculteurs ne sont pas disposés à participer à une expérience dans leur propre village et où il est certain que les conditions de l'exploitation du fermier modèle sont analogues aux conditions du lieu où se donne la formation professionnelle (ceci afin de s'assurer qu'il a tout à gagner et rien à perdre en appliquant la méthode nouvelle). Mais il semble que les agriculteurs pourraient comprendre plus rapidement les avantages d'une méthode nouvelle si, à la faveur de leur mouvement coopératif, ils essayaient tous ensemble la méthode nouvelle sur un lot réservé à cette fin. La méthode offre aussi l'avantage de donner aux membres de la coopérative une occasion de discuter des avantages et des inconvénients de la méthode proposée.

8. La collaboration avec les services de vulgarisation agricole peut être assurée par d'autres associations agricoles que les coopératives. On peut songer notamment aux clubs d'agriculteurs, aux clubs de jeunes fermiers, aux groupements 4H, etc... S'il n'existe pas encore de coopérative dans un village il est parfois plus facile de former un des groupes susmentionnés, plutôt que de prendre les mesures assez compliquées qui sont requises pour la création d'une coopérative. Mais s'il existe déjà une coopérative dans le village, il n'y a guère de raison de former une association nouvelle pour faire l'essai de méthodes nouvelles, vu que l'organisation existante de la coopérative, qui dispose déjà d'un président, d'un comité directeur, d'un secrétaire et d'une procédure normale de convocation des réunions et manifestations diverses, peut énormément faciliter l'expérience. D'autre part, s'il est clair qu'il n'est pas nécessaire de tenter une expérience nouvelle dans le village, l'organisation coopérative peut aider l'agent de vulgarisation à transmettre ses connaissances aux membres de la coopérative.

9. Il arrive que les coopératives à objectif double prennent un essor tel qu'elles achètent tout le coprah produit dans un village et fournissent à leurs membres tous les biens de consommation dont ils ont besoin. La coopérative atteint alors les limites de ses activités possibles, de sorte que les participants, tout comme le comité et le bureau, tendent à perdre leur enthousiasme initial. Une façon d'éviter cela est de se tenir en contact avec le Ministère de l'Agriculture en vue de l'expérimentation de méthodes nouvelles. Dans des pays comme l'Amérique, la Grande-Bretagne, la France, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, on essaye constamment des méthodes nouvelles et c'est bien ce qui a permis d'accroître constamment les rendements à l'hectare.

CAPITAUX

10. Les mesures destinées à augmenter la production exigent souvent des capitaux appréciables. Il peut s'agir d'argent pour l'achat de semences améliorées ou d'engrais, d'outillage agricole, de bétail ou de clôtures. Les cultivateurs peuvent aussi envisager d'acheter un camion, un bateau ou de créer des installations de traitement.

11. Lorsque les cultivateurs individuels désirent acheter des semences, des engrais, des insecticides ou des outils, il arrive qu'ils puissent les acheter au moyen de leurs propres revenus. Dans le cas contraire, ils peuvent obtenir du crédit en s'adressant à leur coopérative ou à toute autre source. Cette question sera examinée au cours d'une séance ultérieure.

12. L'outillage, le bétail, les clôtures, les bateaux, les camions et les installations de traitement entraînent des frais plus considérables. Dans certains cas, un agriculteur souhaite obtenir ces facilités à titre personnel. Cela suppose une accumulation d'épargne, et éventuellement une certaine proportion d'emprunts. Il s'agit ici encore d'une question qui sera traitée au cours de la séance consacrée aux coopératives de crédit. Il convient toutefois de signaler que dans les îles Fidji certaines coopératives à objectif double permettent à leurs membres d'accumuler des économies au moyen de dépôts qu'ils peuvent retirer à tout moment.

13. Au lieu d'essayer d'acheter individuellement un matériel coûteux, les agriculteurs s'entendent souvent pour que la coopérative, ou une coopérative nouvelle créée spécialement à cet effet, achète et exploite le matériel, le bétail, les installations de traitement, le camion ou le bateau dont ils ont besoin. Dans ce cas, le capital que chaque agriculteur doit fournir au titre de sa quote-part est bien moins important que s'il procédait individuellement à l'achat. Les coopératives peuvent obtenir les capitaux nécessaires de plusieurs façons. En premier lieu, chacun des membres peut consentir à acheter un plus grand nombre d'actions, qu'il payera petit à petit. En second lieu, on peut retenir aux fins d'investissements une partie de l'excédent qui apparaît à la fin de chaque année. En troisième lieu, on peut obtenir un prêt pour une partie du montant total nécessaire. Dans la plupart des territoires, les coopératives bien administrées peuvent facilement obtenir de tels prêts.

FONDS COMMUNS DE MATERIEL AGRICOLE

14. Il existe en de nombreux pays des fonds communs de matériel agricole. Dans ce cas, au lieu d'être obligés d'acheter chacun leur tracteur, les agriculteurs constituent une coopérative qui achète un ou plusieurs tracteurs pour les louer à ses membres. La coopérative peut aussi louer les services d'un conducteur qui accompagne partout le tracteur; dans d'autres cas, c'est l'agriculteur lui-même qui conduit le tracteur.

15. Les avantages des fonds communs de matériel agricole sont les suivants:

- 1/ Les agriculteurs n'ont pas à déboursier des sommes importantes pour l'achat d'un tracteur qu'ils n'utiliseront peut-être que pendant quelques semaines de l'année.
- 2/ Tout excédent de recettes dépassant les frais de la coopérative est restitué aux agriculteurs.
- 3/ L'agriculteur n'a aucun souci en ce qui concerne l'entretien du tracteur, l'achat de pièces de rechange, etc... Il ne doit pas non plus construire une remise spéciale pour garer le tracteur.
- 4/ En sa qualité de membre de la coopérative, chaque agriculteur peut mieux contrôler l'emploi du tracteur que s'il devait le louer à une personne privée.

16. Les coopératives de matériel n'ont pas toujours connu un succès égal, notamment pour les raisons suivantes:

- 1/ Il se peut qu'un agriculteur préfère posséder sa propre machine, pour des raisons de prestige. D'autre part, il peut alors louer son tracteur à d'autres fermiers. Par conséquent, le fermier dont les affaires prospèrent peut fort bien épargner une partie de ses revenus et acheter à tempérament un tracteur ou tout autre matériel, et quitter la coopérative.

- 2/ Il arrive souvent que tous les membres de la coopérative ont besoin de l'outillage en même temps, et il est évidemment impossible de donner satisfaction à tous. Ceci conduit à des discussions et en fin de compte certains des membres ne peuvent utiliser le matériel qu'à une date trop tardive.
 - 3/ La coopérative peut éprouver des difficultés à obtenir un bon conducteur et à assurer l'entretien du matériel.
 - 4/ Le déplacement du matériel de ferme en ferme entraîne des frais et des pertes de temps.
 - 5/ L'organisation rationnelle d'un programme d'utilisation du matériel est assez difficile, et il se peut qu'aucun des membres des coopératives n'ait le temps et les capacités pour mener à bien cette tâche.
 - 6/ Certaines exploitations sont si petites que les frais entraînés par l'envoi du matériel et son utilisation sont plus élevés que les gains de production.
 - 7/ La coopérative n'applique pas des méthodes correctes de comptabilité et de relevés financiers.
17. Il est donc évident que si les fonds communs de matériel ont joué un rôle utile dans certains territoires, toute suggestion visant à créer un tel groupement doit être étudiée avec le plus grand soin. Le Conservateur des coopératives aux îles Fidji déclarait notamment dans son rapport de 1962 concernant les coopératives de matériel aux îles Fidji:

"Les fonds communs de matériel agricole, qui offrent à leurs membres l'usage de tracteurs, d'outillage agricole et de matériel d'usinage du riz, continuent à fournir des services utiles. Malheureusement, comme les membres de ces associations ne comprennent pas toujours bien les facteurs déterminants de la vie économique, ni l'importance de la concurrence, les cotisations demandées sont insuffisantes pour couvrir l'amortissement, de sorte que lorsque le matériel sera usé, ces sociétés ne seront pas en mesure de le remplacer, à moins de trouver des capitaux nouveaux. Comme cela apparaît assez peu probable, ces sociétés sont vouées à une mort lente mais certaine".

FOURNITURES AGRICOLES

18. Dans le monde entier, les coopératives aident les agriculteurs à obtenir les fournitures dont ils ont besoin à la ferme. On peut citer par exemple les semences, les engrais, les insecticides, l'outillage et les machines, le fil de fer de clôture, les aliments du bétail, la volaille, les porcs et même dans certains cas les visons, les filets de pêche, l'essence, les pneus et les pièces de rechange.

19. Dans de nombreux cas, les agriculteurs ont fondé des coopératives d'approvisionnement ou ont confié cette fonction aux coopératives de commercialisation à objectifs doubles ou multiples, parce qu'ils étaient mécontents de la qualité des fournitures qu'ils obtenaient dans le secteur privé. Dans certains cas, plusieurs coopératives se sont associées pour obtenir des approvisionnements. On peut citer l'exemple du Queensland, où les aviculteurs possèdent leur propre usine pour la production d'aliments de la volaille. On peut citer aussi les raffineries d'oléagineux aux Etats-Unis et au Canada.

20. Dans certains cas, les agriculteurs ont créé des coopératives d'approvisionnement afin d'être assurés d'obtenir en temps utile les fournitures dont ils avaient besoin. Dans d'autres cas, ils souhaitent surtout obtenir des fournitures à un prix moins élevé.

21. Lorsque les agriculteurs organisent une coopérative d'approvisionnement uniquement pour obtenir des prix plus favorables, il peut en résulter uniquement un accroissement de revenus pour les agriculteurs au détriment des commerçants. Toutefois, si la réduction des prix encourage les agriculteurs à utiliser des approvisionnements en plus forte quantité, il peut également en résulter un accroissement de la production.

22. Lorsque les agriculteurs créent une coopérative d'approvisionnement afin d'être assurés d'obtenir des produits de meilleure qualité ou un approvisionnement plus régulier, il y a beaucoup de chances de voir augmenter la production, grâce à l'emploi plus généralisé et à la meilleure qualité des fournitures.

SERVICES COOPERATIFS

23. Les coopératives qui fournissent des services aux agriculteurs les aident surtout en leur évitant des pertes de temps ou en exécutant certaines fonctions de façon plus efficace que ne pourrait le faire un agriculteur privé. Ceci aboutit souvent à une amélioration de la production.

24. On peut citer les services suivants:

- lutte contre les pestes et les maladies,
- prêts de reproducteurs porcins et bovins,
- semences de pépinières,
- prêts de bétail pour les plantations adjacentes aux propriétés des membres de la coopérative (désherbage),
- irrigation,
- électricité.

25. Il y a tout avantage à organiser la lutte contre les pestes et les maladies sur une base coopérative, ou du moins collective. Cela permet de nets gains de temps et chaque agriculteur risque moins de voir ses récoltes compromises par la négligence de ses voisins. On peut citer notamment les programmes d'aspersion, de même que les coopératives de lutte contre les lapins en Grande-Bretagne. Il serait peut-être possible d'appliquer des méthodes analogues pour réduire le nombre de rats dans certaines des îles du Pacifique. En vue d'utiliser au mieux la lutte coopérative contre les pestes et les maladies, il est utile que les exploitations ou les plantations des agriculteurs soient adjacentes, de façon à former un bloc d'un seul tenant.

26. La propriété coopérative d'animaux reproducteurs permet d'améliorer rapidement la qualité du bétail. Le coût d'un verrat ou d'un taureau reproducteur de première qualité dépasse généralement les disponibilités d'un fermier moyen de la région du Pacifique. Mais les membres d'une coopérative peuvent avoir plusieurs de ces reproducteurs pour servir les vaches et truies de leurs membres. Dans les pays où l'on pratique le sport hippique, on peut élever des chevaux de pedigree connu dans des haras où l'on peut envoyer les juments afin d'obtenir des sujets de plus en plus rapides. Les étalons appartiennent généralement à des propriétaires privés et les propriétaires des juments leur paient une redevance pour les saillies, mais rien n'empêche les coopératives du Pacifique ou d'autres pays de posséder des verrats ou des taureaux reproducteurs. A cette fin, il convient de constituer une coopérative spéciale ou de confier cette fonction à une coopérative existante à objectifs doubles ou multiples.

27. La constitution de coopératives pour la production de semences améliorées est analogue à la création de coopératives pour la reproduction animale. Les pépinières peuvent être entretenues par un employé de la coopérative ayant reçu une formation spéciale et les plants améliorés peuvent être vendus aux coopérateurs à des prix modérés.

28. Si les cocoteraies appartenant à un certain nombre d'exploitants sont adjacentes, il y a avantage à installer une clôture autour de toutes les exploitations et d'y faire paître du bétail pour limiter la croissance des herbages et des mauvaises herbes. Cela permet d'épargner beaucoup de travail et chaque propriétaire peut alors cultiver une plantation plus grande et obtenir des rendements plus élevés. Le bétail peut appartenir à un des exploitants ou au groupe tout entier. Cette activité peut être facilement combinée avec l'élevage d'animaux reproducteurs.

29. Dans de nombreux pays, notamment en Inde et au Pakistan, il existe des sociétés coopératives pour l'irrigation. Il est généralement difficile pour un exploitant privé de créer un réseau d'irrigation sur sa propre exploitation, mais la tâche est beaucoup plus facile si elle est entreprise sur une base collective. Dans de nombreuses zones du Pacifique l'irrigation n'est pas indispensable, mais il y a des territoires qui souffrent de sécheresses périodiques: l'irrigation peut alors fournir des récoltes plus abondantes et plus variées.

30. La fourniture d'électricité est souvent considérée comme un service offert aux consommateurs. Mais aux Etats-Unis d'Amérique les sociétés coopératives d'électricité fournissent aux agriculteurs l'énergie électrique nécessaire pour améliorer l'efficacité de leur exploitation. Les possibilités dans ce domaine sont encore assez limitées dans la zone du Pacifique, mais il ne faudrait tout de même pas les perdre de vue.

TRANSFORMATION DE LA PRODUCTION

31. Chaque producteur peut évidemment assurer le séchage de son coprah, la fermentation et le séchage de son cacao, le décortiquage et le séchage de son café, et l'usinage de son riz, mais il y a avantage à organiser ces activités sur une base collective. L'avantage principal est qu'on a plus de chances d'obtenir ainsi une qualité supérieure et plus uniforme. Dans certains cas, cette condition est indispensable pour obtenir un prix adéquat ou même pour pouvoir vendre le produit. D'autre part, l'agriculteur peut alors consacrer une plus grande partie de son temps à la production proprement dite et peut donc exploiter une superficie plus grande.

32. Il est donc clair que la centralisation des opérations de transformation permet souvent d'augmenter la production et les recettes grâce au relèvement des prix exigibles. Cependant, certains préfèrent assurer eux-mêmes la transformation de leurs produits, par exemple lorsqu'ils ont des fils et des belles-filles qui peuvent surveiller le séchage du coprah, du cacao et du café, et protéger ces produits contre la pluie, les rentrer le soir et les remettre à l'air le lendemain. Dans ce cas, les hommes ne perdent pas de temps pour les travaux agricoles, sans qu'il soit nécessaire de payer des frais de transformation.

COOPERATIVES, REGIME FONCIER ET POSSESSION DU SOL

33. La méthode coopérative permet aussi d'augmenter la production grâce à la création de sociétés coopératives de propriété du sol.

34. Il existe plusieurs cas dans lesquels il est utile de créer une telle société. Le premier de ces cas est décrit dans le document de travail intitulé "Une société coopérative de propriété foncière", par Shew Prasad. Ce qu'il faut retenir de cette société est le fait qu'un bail de pâturage était trop coûteux pour être conclu par un particulier, mais qu'il était intéressant pour les agriculteurs de s'unir en vue d'obtenir ce contrat et, vu qu'il s'agissait de solidarité mutuelle, il était tout indiqué de créer à cette fin une société coopérative. L'article en question décrit le fonctionnement de la coopérative, et il serait intéressant d'étudier la possibilité de suivre cet exemple dans d'autres territoires. Il existe aujourd'hui deux autres sociétés analogues aux îles Fidji.

35. D'autre part, un certain nombre d'agriculteurs peuvent constituer une coopérative de propriété foncière en vue d'acheter des terres importantes, non pour le pâturage mais pour la culture. Une société de ce type a été créée il n'y a pas très longtemps dans la Vallée de la Sigatoka aux îles Fidji. Les membres de cette coopérative sont indiens. Ils s'occupaient tous de production agricole, mais se trouvaient en passe de perdre leurs fermes parce que le sol devait être rendu aux Réserves autochtones. Ayant entendu parler de certaines terres offertes en location pour le pâturage, mais que le propriétaire était éventuellement disposé à vendre, ils ont tout d'abord vérifié la valeur agricole de ces terres. Après enquête, ils se sont rendus compte qu'en formant une coopérative pour racheter le bail, ils auraient des chances d'obtenir un prêt de l'Office des prêts agricoles et industriels. Ensemble, les participants ont fourni un capital social s'élevant à £1.200, ont fait enregistrer leur coopérative et ont pu obtenir un emprunt de £7.000 pour dédommager le locataire initial. Ils n'avaient pas l'intention d'exploiter la propriété tout entière sur une base commerciale, de sorte que le problème qui s'est alors posé à eux a été de subdiviser cette propriété en lots individuels. A cette fin ils ont été assistés par l'Inspecteur indien des coopératives, qui les avait encouragés à mettre en oeuvre leur programme. Le partage n'était pas facile parce que la propriété totale de 182 ha comprenait divers types de sols: il y a des zones accidentées et des zones de plaine, ainsi qu'une certaine proportion de marais. En fin de compte, les 182 ha ont été divisés en 38 lots de dimension inégale, mais de valeur économique à peu près égale. Les lots ayant été déterminés, ils ont été tirés au sort. Cette opération a été effectuée par le Commissaire au développement économique des îles Fidji, à la demande des membres de la coopérative, au cours d'une cérémonie solennelle organisée à l'occasion de la signature du bail. Chacun des participants détient son lot en qualité de sous-locataire de la coopérative.

36. La société coopérative décrite ci-dessus s'intitule "La coopérative foncière de Dubalevu", société anonyme. Chacun des membres est responsable de son lot individuel, mais les coopérateurs coordonneront leurs activités de plantation et utiliseront tous les services coopératifs disponibles. Il y a tout lieu de penser que chacun des membres pourra s'assurer des conditions de vie adéquates, et que le sol sera exploité de façon adéquate. Une autre coopérative foncière analogue a été constituée en juillet 1963. Les membres de celle-ci ont l'intention d'acheter 220 ha de terre, dont ils sont actuellement locataires.

37. Un autre cas où une coopérative foncière peut encourager la production se présente lorsque le régime foncier n'offre que peu d'encouragement à un particulier, parce qu'il n'est pas assuré que ses héritiers et lui-même pourront continuer à jouir des fruits de leur travail. Dans certains pays, où la propriété privée du sol n'existe pas, la loi permet à une coopérative d'obtenir un bail à très long terme des propriétaires ou des chefs de famille. Dans ce cas, la coopérative peut sous-louer les terres à ses membres, comme le fait la coopérative de Dubalevu. Cette méthode offre des possibilités qui méritent d'être étudiées de très près.

38. Un troisième cas où les coopératives foncières peuvent contribuer à accroître la production se présente lorsqu'une ferme ou une plantation particulière est exploitée par un certain nombre de personnes qui ne peuvent y consacrer qu'une partie de leur temps (contrairement à ce qui se passe à Dubalevu, où chacun des lots exige un travail à temps complet). Il est généralement admis que dans la région du Pacifique les grandes plantations fournissent des rendements plus élevés que les petites propriétés appartenant aux villageois. Mais les méthodes coopératives peuvent aider les villageois à obtenir tous les avantages des grandes plantations. Une possibilité qui ne semble pas avoir été utilisée jusqu'à présent consiste à créer un groupe coopératif en vue d'acquérir des superficies importantes pour la production de bananes, en appliquant les meilleures méthodes agricoles afin d'obtenir les rendements les plus élevés. Chaque participant aurait son propre lot dans la propriété générale et il en serait entièrement responsable sur une base de travail à temps partiel, tout en disposant de toute une série de services coopératifs. Par exemple, la lutte contre le "scab moth" pourrait être menée par la coopérative et non par les fermiers individuels - la coopérative pourrait recruter des agents chargés du saupoudrage à temps complet, ou inviter ses membres à procéder à cette opération à tour de rôle. D'autres tâches qui pourraient être confiées à la coopérative sont notamment: le désherbage (sur certains sols, on pourrait utiliser à cette fin un outillage mécanisé), l'emballage et le transport (on pourrait utiliser des véhicules pour la collecte des régimes de bananes et leur envoi aux centres d'emballage). Les détails de l'organisation de la coopérative dépendront dans une certaine mesure des conditions locales, mais l'idée générale est applicable à un grand nombre de cultures.

39. A propos de coopératives foncières, nous avons noté la subdivision des propriétés en lots individuels. Dans certaines parties du monde cette subdivision n'a pas été faite et les coopérateurs exploitent collectivement l'ensemble de la propriété. Tout le monde connaît les Kibbutz d'Israël. C'est ce qu'on appelle généralement "exploitation agricole coopérative", et c'est pourquoi le programme de Dubalevu et les autres programmes analogues décrits aux paragraphes 33 à 38, ont été appelés "coopératives foncières", afin d'éviter toute confusion. D'ailleurs, de nombreux types d'organisations sont désignés sous le terme d'"exploitation agricole coopérative", mais un certain nombre d'entre elles devraient être désignées plutôt par l'expression "exploitations agricoles collectives", étant donné qu'elles ne présentent que peu de caractéristiques de coopératives proprement dites. D'une façon générale, les tentatives d'exploitation collective ou communale n'ont guère rencontré de succès dans le Pacifique et il n'est pas sans intérêt de noter que même en Israël on constate une tendance vers la propriété individuelle complétée par une gamme étendue de services coopératifs. A notre avis, dans la région du Pacifique, les méthodes coopératives conviennent plutôt à un régime agricole dans lequel chaque exploitant cultive son propre terrain ou détient un bail fourni par une coopérative foncière.

COOPERATIVES, SERVICES PUBLICS ET COMMUNICATIONS

40. On compte généralement sur le Gouvernement pour fournir des services publics tels que le réseau routier, les ponts, les services portuaires, le réseau de radio, le service postal, etc... mais les ressources de tous les Gouvernements sont limitées, puisqu'ils tirent leurs ressources essentiellement de l'impôt.

41. Dans certaines régions, les villages ont partagé avec les Gouvernements la responsabilité de la construction de routes nouvelles, de ponts, etc..., et en particulier de chemins vicinaux et de voies d'accès aux plantations (par opposition aux routes principales). Dans certains cas, même les

routes principales ont été construites de la sorte. Les coopératives peuvent participer à ces travaux lorsque leurs membres acceptent de fournir un travail bénévole ou lorsque la coopérative peut consacrer une partie de ses capitaux à ces activités. Dans certaines conditions, la construction de quais peut se faire sur cette base: c'est ce qui a été fait par une importante coopérative de la région de Finschhafen, en Nouvelle-Guinée; il s'agissait de construire un quai qui serait utilisé surtout par le bateau de la coopérative.

Texte original: anglais.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

COMMUNICATIONS ET AUTRES SERVICES PUBLICS

par

R.C. White,
Economiste de la CPS.

Fonctions du gouvernement

1. Dans tous les pays, le gouvernement devrait s'intéresser au premier chef au développement économique. Il est de son devoir de trouver les crédits nécessaires pour effectuer les tâches qui sont communément de son ressort.
2. Les principales fonctions du gouvernement sont de faire respecter la loi, de maintenir l'ordre et d'assurer la défense du pays. Au cours des temps, la liste des activités gouvernementales s'est considérablement accrue. Elle comprend, entre autres, la construction de routes, de ponts, de ports, l'enseignement, la santé publique.

Secteur gouvernemental et secteur privé

3. Bien entendu, certaines des activités qui sont entreprises par les gouvernements dans certains pays peuvent être prises en charge par des organismes privés et des particuliers dans d'autres pays, et vice versa. La mesure dans laquelle certaines activités sont effectuées par le gouvernement et d'autres par le secteur privé reflète, en général, les désirs et les croyances de la population. Chaque pays doit décider par lui-même de la répartition de ces tâches entre le gouvernement et le secteur privé.
4. Il est parfois difficile d'arriver à mettre au point un système d'administration efficace et les gouvernements des pays non évolués, représentant généralement un pays métropolitain administrant, sont tributaires, dans la période initiale, des fonctionnaires expatriés. De plus en plus, cependant, la tâche de ces fonctionnaires expatriés est de former la population locale en vue de lui transférer l'administration du pays.
5. Le progrès économique dépend donc dans une très large mesure des activités du gouvernement et de son action administrative et législative. Celle-ci revêt une importance particulière dans les territoires moins évolués, où le gouvernement est généralement mieux placé que le secteur privé pour remplir certaines fonctions.

Activités du gouvernement

6. Les domaines dans lesquels la fonction publique s'exerce le plus activement sont très variés. En voici quelques-uns:

- 1/ assurer le contrôle et le fonctionnement des services publics,
- 2/ encourager une bonne utilisation des ressources,
- 3/ encourager et diriger l'orientation et l'expansion des organes économiques,
- 4/ contrôler les émissions monétaires et les fluctuations économiques,
- 5/ normaliser l'emploi,
- 6/ agir sur la répartition des revenus et le niveau des investissements,
- 7/ influencer les attitudes sociales et économiques.

7. Il n'est pas possible de payer en espèces, chaque fois que l'on s'en sert, les biens et services qui sont mis à la disposition de l'ensemble, ou d'une partie, de la population comme l'on paye une miche de pain ou un paquet de cigarettes; par exemple, les routes, les écoles, l'eau, l'électricité. C'est en général le gouvernement qui se charge de fournir ces services (parfois par l'intermédiaire d'une organisation gouvernementale qui opère indépendamment). Il y a des cas, bien entendu, où ces services sont fournis par des entreprises privées, mais s'il surgit la possibilité d'un "monopole", ces institutions sont, ou devraient être, contrôlées de très près pour les empêcher de tirer un avantage injuste de leur position privilégiée.

Services publics

8. Ce sont, en général, les gouvernements qui fournissent les services publics (eau, gaz ou électricité, transports publics, etc...) parce que, bien souvent, les organismes privés ne sont pas en mesure de le faire de façon économique. Il faut souvent prévoir certains contrôles qui ne peuvent s'exercer si ces services ne sont pas entre les mains du gouvernement; le coût de l'installation de ces services et de leur fonctionnement ne fournit pas toujours une marge suffisante de bénéfice (nombre de services publics fonctionnent à perte); parfois aussi, le marché n'est pas suffisant pour justifier la présence de plus d'une entreprise et il vaut souvent mieux confier ce "monopole" au gouvernement. Bien entendu, d'autres raisons militent en faveur de la centralisation administrative de certaines activités; par exemple, il serait peu expédient de faire fournir l'eau par plus d'une compagnie - il y aurait de grosses difficultés si plusieurs organisations concurrentes commençaient toutes à creuser les routes pour poser les tuyaux ou pour en assurer l'entretien.

9. Dans l'ensemble donc, il est du devoir du gouvernement, dans l'exercice de ces différentes fonctions, de veiller à ce qu'une proportion suffisante des dépenses totales soit consacrée aux routes et aux communications, à l'enseignement, à la santé publique et à d'autres services publics et sociaux.

Pays en voie de développement

10. Les activités précitées sont celles qui sont normalement exercées par le gouvernement mais, dans les pays en voie de développement, il y en a d'autres qui, du fait de leur importance pour le progrès économique, sont également effectuées par les gouvernements ou avec leur aide. Ceci peut être dû au fait que le secteur privé n'essaye pas de se lancer dans ces domaines ou bien s'il le fait, il n'a ni les connaissances ni l'expérience suffisantes pour obtenir des résultats satisfaisants.

Commercialisation

11. L'étude de la commercialisation, la prospection des débouchés et la création d'organismes de commercialisation sont des domaines dans lesquels les gouvernements des pays en voie de développement peuvent jouer un rôle important. Au cours d'une précédente séance, nous avons examiné la possibilité d'accroître l'efficacité de la commercialisation grâce à l'introduction d'organismes de commercialisation gouvernementaux et d'aide gouvernementale à la commercialisation, tant sur les marchés locaux que sur les marchés d'outre-mer.

Expérimentation et recherche

12. Nous savons tous qu'il existe dans les territoires du Pacifique des stations expérimentales gouvernementales où l'on poursuit continuellement des expériences sur les cultures existantes et sur l'introduction de nouvelles cultures. En règle générale, les organismes privés ont des intérêts auxquels il leur faut veiller en premier et les avantages pour la collectivité des résultats de ces travaux risquent donc d'être quelque peu restreints. Cependant, il y a bien des cas où les organisations privées apportent une aide très précieuse aux gouvernements.

Nouvelles industries

13. Dans certains territoires, c'est le gouvernement qui se charge de créer et de gérer de nouvelles industries parce que (peut-être du fait du manque de connaissances et d'expérience) les particuliers ou les organismes privés ne font aucun effort pour exercer ces activités. Parfois, la gestion de ces industries est confiée ultérieurement à une société privée. On peut citer, à titre d'exemple, des scieries, des usines de transformation et des services maritimes qui sont, dans certains territoires, des sociétés d'Etat.

Epargne et crédit

14. Nous avons constamment souligné le fait que, pour assurer le développement économique, il faut accroître la production. Dans les territoires du Pacifique, ceci veut dire en premier lieu moderniser l'agriculture et les autres industries primaires, mais il ne faut cependant pas négliger l'expansion industrielle. Les organismes commerciaux privés n'offrent pas toujours volontiers les facilités de crédit qui revêtent pourtant une grande importance pour le petit producteur. Les gouvernements doivent donc rechercher des moyens de mobiliser l'épargne de ces petits entrepreneurs et de l'utiliser à bon escient. Il existe également d'autres formes de financement, mais cette question fait l'objet d'une séance séparée et sera discutée plus à fond à ce moment-là.

Insuffisance des services de base

15. Dans bien des territoires, une grosse partie du problème découle de l'insuffisance des services de base tels que les transports, les communications, l'adduction d'eau et l'énergie électrique. Dans bien des cas, il faut créer cette infrastructure avant de pouvoir multiplier les activités. C'est sans doute le petit producteur agricole qui souffre le plus de ces lacunes. Certes, la plupart des gouvernements savent fort bien que les régions productrices ont besoin d'un bon réseau routier ainsi que d'autres facilités, mais ils sont souvent handicapés par le manque de crédit. Les

collectivités locales peuvent aider dans une certaine mesure en fournissant elles-mêmes la main-d'oeuvre pour la construction de routes, de barrages, d'écoles, etc..., le gouvernement finançant le coût des matériaux et des services techniques.

16. Certaines administrations ont fait des efforts pour surmonter le manque de capitaux et de moyens modernes en créant un parc de véhicules et d'engins mécanisés qu'elles mettent à la disposition des producteurs, généralement à des prix intéressants. Il se pose bien entendu des problèmes d'accès et d'entretien, notamment si la région desservie par ce parc est très étendue.

Coût des services publics

17. Les gouvernements ne peuvent fournir ces services s'ils ne disposent pas des ressources financières nécessaires. Le financement par les gouvernements constitue en lui-même un sujet d'étude qui ne peut être traité en détail ici. Cependant, les habitants d'un pays doivent comprendre que la fourniture de ces services est onéreuse et qu'ils doivent y contribuer.

Recettes des gouvernements territoriaux

18. Dans bien des territoires du Pacifique Sud, les recettes des administrations locales sont bien inférieures à la somme requise chaque année pour défrayer le coût de ces services et pour faire face aux frais généraux de gouvernement. La différence entre les recettes et les dépenses est généralement comblée par des subventions accordées par les gouvernements métropolitains (ou par des institutions internationales) et par des prêts consentis par la population locale ou par des particuliers ou des institutions d'outre-mer. Les charges relatives à ces emprunts (intérêt, etc...) grèvent le budget du gouvernement.

Impôts directs

19. Les recettes fiscales locales proviennent de différents impôts perçus soit sur les revenus soit sur les services, et autres opérations. Une méthode courante dans bien des territoires est de percevoir un impôt sur le revenu, mais il est souvent très difficile de fixer le taux de cet impôt à un niveau qui soit équitable pour tous les membres de la population, surtout lorsque l'on a affaire à une forte proportion de petits producteurs, et qu'il est impossible d'établir avec certitude les gains d'une grande partie de la population. La perception de l'impôt pose aussi de grosses difficultés.

20. Dans certains territoires, on tente de résoudre la question par l'imposition d'une capitation. Cette taxe, fixée à un tarif uniforme, frappe généralement tous les hommes majeurs capables de gagner suffisamment pour pouvoir l'acquitter. La perception de cette taxe est toujours assez onéreuse et les recettes nettes ont, dans certains cas, été presque négligeables. Cette forme d'imposition s'appelle généralement une taxe directe parce qu'elle est payée directement par la personne qui en est l'objet.

Impôts indirects

21. Les impôts indirects, tels que droits d'importation et d'exportation, taxes à la vente et taxes à l'achat sont calculés d'après le volume des biens achetés et vendus. Dans les pays moins évolués, et en particulier dans les territoires du Pacifique, les recettes des droits d'importation et

d'exportation constituent une source très importante de revenus pour le gouvernement. Dans bien des cas, ces droits (ou taxes) sont plus faciles à percevoir puisque les produits qui en sont l'objet doivent obligatoirement passer par le service des douanes du territoire intéressé, qui se trouve donc à même de calculer le montant de la taxe.

22. On dira peut-être que certains petits producteurs vendent leurs produits à des commerçants ou à d'autres acheteurs et ne paient donc pas de taxe d'exportation, et que lorsque ces producteurs (ou tout autre client) achètent des denrées importées dans un magasin, ils ne paient pas de taxe d'importation. Au cours de notre séance consacrée à la commercialisation (voir document SPC/EI/_), nous verrons qu'on peut considérer les droits d'exportation comme un des frais de la commercialisation. Ce qui est exact, car le commerçant ou toute autre personne qui achète des produits à un petit producteur pour les revendre plus tard, paie la taxe d'exportation mais tient compte du montant de ce droit lorsqu'il calcule le prix qu'il paie au producteur. De même, le magasin qui doit payer un droit d'importation sur les produits importés qu'il vend à ses clients, fixe le prix de ces denrées compte tenu de ce droit. C'est pour cette raison que l'on appelle ces droits des impôts indirects. - Ils ne sont pas, en général, à la charge de la personne qui les paie, mais sont supportés par des tiers.

Autres recettes

23. Les gouvernements ont, bien entendu, de nombreux autres moyens de se procurer des revenus - vente de différentes licences de commerce, location de véhicules et de machines, taxes sur les animaux, etc..., droits perçus sur certains types de terres, péages, amendes pour les délits civils et autres, droits d'enregistrement et charges postales, revenus des services médicaux publics, revenus fonciers et miniers, charges pour l'utilisation des services publics.

Conclusion

24. Dans bien des régions, la perception de recettes fiscales suffisantes et leur répartition entre les frais généraux de gouvernement et les activités destinées à promouvoir et à aider le développement, posent des problèmes complexes. Dans des pays dont l'économie est comparable à celle des territoires du Pacifique, l'investissement en vue de la recherche et du développement, particulièrement à long terme, est souvent risqué et coûteux. Le manque d'expérience et de connaissances des "entrepreneurs" existants et possibles, et l'incertitude dans laquelle ils se trouvent concernant la rentabilité des projets sont des facteurs limitatifs. Du fait de ces facteurs et du manque de capitaux, il est peu vraisemblable que les dépenses pour la recherche et le développement puissent atteindre un niveau satisfaisant sans l'encouragement et l'aide des gouvernements.

25. Bien des territoires sont trop petits et ne peuvent se permettre de consacrer les sommes nécessaires à cette recherche et à des travaux de développement. Nous avons déjà vu comment on peut aider ces territoires en leur fournissant une assistance technique. Les gouvernements peuvent également aider en créant et en gérant des services d'assistance technique.

26. Cependant, même l'existence d'excellents services publics, d'une aide à la recherche dans les domaines de l'agriculture, de la commercialisation, etc..., ne garantit pas nécessairement la continuation du développement et l'accroissement de la production. Il faudra mettre en oeuvre des

services de vulgarisation dans le domaine agricole, ainsi que pour les industries primaires et les autres secteurs de l'économie, si l'on veut convaincre producteurs et consommateurs de la valeur de services efficaces et de techniques plus modernes. Il faut obtenir l'aide et la collaboration de tous en vue de la création de ces services et de l'introduction de ces techniques.

Texte original: anglais.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUDCOURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

PRIX ET ELEMENTS D'ECONOMIE

par

R.C. White

Economiste de la CPS

1. Le temps dont nous disposons pour la présente session ne nous permet pas d'étudier en détail le fonctionnement de tous les systèmes de prix, ni le problème complexe des lois économiques. Il existe pourtant certains aspects économiques qui nous concernent plus particulièrement, et qui ont donné lieu à certaines interprétations erronées dans les territoires du Pacifique. C'est pourquoi nous nous attacherons surtout à l'examen de deux questions généralement considérées comme d'importance capitale pour le développement de la région. Il s'agit des facteurs suivants :

(i) Les fonctions et usages de l'argent

(ii) Le mécanisme des prix

(i) Fonctions et usage de l'argent.

2. Si les économies des territoires du Pacifique ne sont pas à vrai dire des "économies monétaires", ces territoires n'ignorent cependant ni l'emploi de l'argent - au sens moderne du mot - pour payer les biens et services, ainsi que les salaires, ni la vente de biens et services moyennant espèces. Certes, il existe encore bien des endroits où l'on échange des biens contre d'autres biens, des travaux contre d'autres travaux, et où des formes traditionnelles de numéraire telles que des coquillages, certains types de pierres, des dents de chiens, etc.. sont utilisées pour obtenir des biens ou services. Mais la plupart des territoires évoluent de plus en plus vers l'économie monétaire moderne ; c'est pourquoi il est nécessaire de comprendre les origines, les caractères spécifiques et les fonctions de l'argent.

3. La plupart des paiements effectués de particulier à particulier, sont liés à l'échange de biens ou services. L'échange de biens et services sans intervention de l'argent constitue le troc, opération souvent difficile et compliquée. En effet, toute transaction de troc suppose une personne qui possède la chose désirée et est disposée à la céder, et une autre personne qui souhaite obtenir cette chose et peut offrir quelque chose en échange. Ces conditions essentielles ne sont pourtant pas suffisantes. Il faut encore pouvoir comparer les valeurs respectives des biens en question, ce qui suppose qu'elles présentent une certaine stabilité. Il est souvent difficile de préciser ces valeurs : par exemple, combien de taros faut-il donner pour un porc, quelle est la quantité de tabac qui équivaut à un coupe-coupe ? Plusieurs échanges sont parfois nécessaires pour obtenir l'article désiré.

4. Comme vous le savez, presque partout où se pratiquent librement la vente et l'achat, on accepte aujourd'hui l'argent : c'est pourquoi l'on dit que l'argent est un moyen de paiement ou d'échange. La plupart des territoires du Pacifique ont leur propre monnaie papier ou métal (émise par le gouvernement

ou au nom du gouvernement) ; on dit que cette masse monétaire "a cours légal", ce qui signifie qu'elle peut être légalement offerte en paiement de biens et services ou pour le remboursement de dettes. Certains territoires utilisent la monnaie (papier ou métal) de leurs gouvernements métropolitains, considérée comme ayant légalement cours et servant aux mêmes fins de paiement.

5. On voit donc que l'emploi de l'argent comme moyen de paiement a non seulement pour effet de surmonter les difficultés du troc, mais aussi d'encourager le commerce. Quand la valeur des biens et services, des salaires, etc., est exprimée en termes monétaires, chacun peut métamorphoser à son gré les valeurs qu'il perçoit. A cet égard, l'argent fonctionne comme un étalon de valeur, ou comme une mesure de valeurs relatives (valeurs comparées).

6. L'argent peut être considéré à juste titre comme la ressource la plus "liquide", parce qu'il est facile de l'échanger contre tout autre type de biens ou services. Mais l'argent ne peut être considéré comme un moyen pratique d'échange, une mesure de valeur et une disponibilité liquide, qu'à la condition d'être universellement accepté en échange de biens ou services. Une des caractéristiques essentielles de toute monnaie consiste donc à être couramment acceptée.

7. Au cours des temps on a utilisé dans différents pays des unités d'échange de types très divers, telles que le tabac, des coquillages, l'or, etc.. Facile à transporter et de valeur invariable à poids égal, l'or a finalement éliminé tous les autres standards d'échange et a été considéré comme le numéraire par excellence. Toutefois, de nos jours l'or lui-même a été détrôné comme moyen direct d'échange, la plupart des pays ayant adopté l'usage de la monnaie papier et du billon. La valeur intrinsèque du papier ou des alliages monétaires est toujours très inférieure à la valeur d'échange des billets de banque ou des pièces. Dans de nombreux pays, les instituts d'émission (il s'agit généralement d'une banque centrale pour les billets et de la Monnaie nationale pour les pièces) doivent détenir une réserve d'or correspondant à la totalité ou à une partie de la valeur de la masse monétaire en circulation. Quoi qu'il en soit, tant que les instituts d'émission (banque centrale ou Monnaie) s'engagent à fournir une contre-valeur réelle égale à la valeur nominale de l'argent, et tant que la population demeure assurée que la monnaie papier ou métal sera acceptée en paiement, pièces et billets de banque constituent des moyens d'échange efficaces.

8. Jusqu'ici, nous avons parlé uniquement de l'argent sous forme de billets de banque ou de pièces de monnaie. Il existe aussi d'autres formes d'argent, mais le terme de "monnaie" désigne généralement l'argent liquide (billets et pièces) et les dépôts bancaires qui peuvent être encaissés par chèque ou par avis de retrait. L'emploi de termes divers tels que dépôts, argent liquide, encaisse bancaire, chèques, crédit, etc., pouvant donner lieu à une certaine confusion, il est commode de réserver le mot "monnaie" pour désigner l'argent liquide et les dépôts. Les dépôts bancaires font partie de la masse monétaire, qu'il s'agisse de comptes d'épargne ou de comptes commerciaux. La différence principale entre ces deux genres de comptes réside évidemment dans le fait que les comptes de caisse d'épargne sont alimentés par des sommes (généralement assez modiques) déposées par des salariés et portant un taux d'intérêt peu élevé, tandis que les comptes commerciaux servent à émettre des chèques pour le paiement de sommes dues, de salaires, etc. En outre, il existe certains comptes tels que les dépôts à terme, qui permettent de placer certaines sommes pendant une période déterminée à un taux d'intérêt un peu plus élevé que celui qui est servi par les caisses d'épargne. Ces comptes spéciaux ne nous intéressent pas particulièrement ici : retenons seulement qu'ils sont un peu moins "liquides" que le numéraire ou les autres dépôts bancaires, quoiqu'ils soient généralement considérés comme faisant partie de la masse monétaire.

9. Nous verrons plus tard au cours de cette séance comment mesurer les fluctuations de la valeur de l'argent, mais il nous faut tout d'abord examiner les causes de ces variations.

10. Tout d'abord, d'où provient l'argent ? Nous avons vu que la monnaie papier et métal est émise au nom du gouvernement. Mais celui-ci ne la distribue pas à titre gracieux. Nous n'obtenons de l'argent qu'en produisant et en vendant des biens et services, qui s'échangent dans les opérations normales du commerce. Si la quantité d'argent possédée par chacun était accrue du jour au lendemain, sans augmentation correspondante des biens et services disponibles, cela ne nous permettrait pas d'acquiescer ceux-ci en plus grandes quantités : il faudrait simplement les payer plus cher. C'est précisément un des facteurs qui détermine la valeur de l'argent, à savoir : le rapport entre la masse monétaire et l'offre de biens et services. Plus il y a d'argent pour une même quantité de biens et services, et moindre sera la valeur de chaque unité monétaire ; par contre, si la masse monétaire diminue pour une quantité fixe de biens et services, la valeur de l'unité monétaire s'en trouvera rehaussée.

11. Personne ne possède une réserve fixe d'argent lui permettant d'effectuer indéfiniment les paiements nécessaires. Au contraire, nous sommes constamment en train de recevoir de l'argent pour les biens et services que nous fournissons, et de déboursier de l'argent pour les biens et services que nous recevons. Quand nous nous trouvons dans une situation défavorable nous achetons seulement ce dont nous avons absolument besoin, en remettant à plus tard nos autres achats, sans l'attente de temps meilleurs. A d'autres moments, lorsque des conditions favorables nous font voir l'avenir en rose, nous dépensons facilement. On voit donc que l'argent circule à une vitesse plus ou moins grande. Or, la valeur de l'argent est déterminée non seulement par le rapport entre la masse monétaire et l'offre de biens et services, mais aussi par la vitesse de circulation de l'argent. Quand l'argent se dépense lentement, tout se passe comme si la masse monétaire était faible par rapport aux biens et services disponibles, et la valeur de l'argent augmente (baisse des prix). Par contre, quand l'argent se dépense vite, il agit comme s'il y avait une forte masse monétaire en circulation, et sa valeur tombe (hausse des prix). On peut donc dire que la valeur de l'argent est déterminée à la fois par le rapport entre la masse monétaire et l'offre de biens et services, et par le rythme de circulation de l'argent.

12. L'argent a encore une troisième fonction : l'accumulation de la richesse. En vertu de la garantie offerte par les instituts d'émission, on peut conserver indéfiniment l'argent (papier, billon ou dépôts bancaires) en vue de l'utiliser dans l'avenir. (Le papier des billets de banque est généralement de bonne qualité, et les pièces sont faites de métal résistant, afin de conférer à l'argent l'importante caractéristique de la durabilité). Si l'on ne veut pas s'en servir dans l'immédiat, on peut donc le conserver en vue d'usages ultérieurs : on pourra en effet utiliser la valeur accumulée pour acheter à un moment futur des biens et services aux cours pratiqués à cette époque. L'accumulation d'argent en vue d'emplois futurs constitue l'épargne ; nous étudierons au cours de la prochaine séance la formation et les usages de l'épargne. Pour le moment, il suffira de noter que les valeurs accumulées par l'épargne peuvent être encaissées et utilisées à tout moment.

13. Pour résumer, l'argent peut être utilisé :

- a) comme moyen de paiement ou d'échange
- b) comme étalon de valeur ou comme mesure de valeurs comparées
- c) pour l'accumulation de la richesse.

(ii) Le mécanisme des prix.

14. Dans une économie de subsistance, la production se limite aux nécessités de la vie telles que les aliments, les vêtements, les habitations, etc. (ainsi qu'aux moyens de production de ces biens) nécessaires à chaque famille ou clan ;

lorsque certaines de ces nécessités font défaut on peut généralement se les procurer grâce à la méthode du troc, décrite plus haut. Dans une économie monétaire, la production comprend les biens et services commerciaux que des tiers sont disposés à payer à un taux rentable pour le producteur.

15. Le montant qu'on est disposé à payer pour un article donné reflète la valeur qu'on lui attribue. Le prix d'un article n'est autre que la quantité d'argent que nous devons payer au vendeur pour l'acquérir. Les prix que les consommateurs sont disposés à payer pour les différents biens et services ne sont pas invariables. Ils changent en fonction de la demande. L'offre de biens et services varie aussi. Les conditions climatiques défavorables, la pénurie de matières premières peuvent réduire l'offre. Sur tous les marchés où l'achat et la vente se pratiquent dans des conditions de libre concurrence, le mécanisme des prix est régi par l'équilibre de l'offre et de la demande.

16. La demande d'un produit déterminé correspond aux quantités de ce produit que les acheteurs sont disposés à acquérir à divers niveaux de prix. La demande dépend de la quantité d'argent (revenus) dont disposent les acheteurs, de l'intensité de la demande pour d'autres biens et services, et de l'attrait, des disponibilités et du prix concurrentiel des produits rivaux (produits de substitution). D'ordinaire, les achats d'un produit varient en raison inverse de son prix.

17. La demande doit être réelle, c'est-à-dire qu'elle correspond aux quantités que l'acheteur est désireux et capable d'acheter au prix demandé. Les désirs peuvent évidemment être bien supérieurs à la demande, mais ils n'affectent pas les prix tant qu'ils ne se traduisent pas sous forme de demande réelle.

18. L'offre d'un produit correspond aux quantités de ce produit mises en vente à divers niveaux de prix. L'offre varie généralement en fonction directe du niveau des prix.

19. Une fois que les biens sont offerts sur le marché, si l'absence de vente risque d'entraîner des frais supplémentaires d'emménagement, de transport, etc. le vendeur peut être contraint de vendre à un prix inférieur parce que le retrait des produits offerts sur le marché l'exposerait à des pertes plus considérables. Si cette situation persiste, de sorte qu'il n'y a guère d'espoir d'obtenir un prix marchand suffisant pour couvrir le prix de revient, certains producteurs finiront par se tourner vers d'autres activités lucratives, et il y aura contraction de l'offre.

20. Ni l'offre ni la demande ne demeurent indéfiniment constantes. Tout renforcement de la demande pour un produit alors que l'offre reste faible détermine une hausse des prix, parce que la demande dépasse l'offre et que les acheteurs sont prêts à payer plus pour obtenir les produits dont ils ont besoin. Mais si, par exemple grâce à une saison favorable, l'offre augmente à nouveau, les prix vont retomber, et lorsqu'on en arrivera au point où l'offre dépasse la demande, il est vraisemblable que les vendeurs seront obligés de réduire encore les prix pour trouver des acheteurs.

21. La demande de biens et services est affectée par de nombreux facteurs, parmi lesquels on peut citer les migrations de populations qui font apparaître des besoins accrus en fait d'alimentation, de vêtements, d'habitations, etc., les augmentations ou les diminutions des revenus du travail et par conséquent du pouvoir d'achat, l'évolution des goûts et les changements dans la vogue dont jouissent certains produits, les modifications du coût relatif de produits de substitution ou des produits nécessaires à l'emploi correct ou efficace de certains autres biens (produits complémentaires). La modification des estimations des acheteurs relatives aux prix futurs de certains produits (prévision de la demande) peut sensiblement affecter la demande présente.

22. L'offre varie de façon analogue. La mise en culture de terres nouvelles et l'accroissement de la main-d'oeuvre agricole peuvent grossir l'offre de

certaines denrées agricoles, et aussi des articles nécessaires à la production agricole. Du moment qu'ils tendent à réduire les prix de revient, les saisons favorables, l'introduction d'engrais chimiques, l'adoption de techniques nouvelles, l'emploi de machines modernes - tant dans les secteurs secondaires que dans les secteurs primaires - sont autant de facteurs qui affectent le niveau de l'offre. Une exploitation peu efficace du sol ou la réduction de la main-d'oeuvre agricole peuvent diminuer la production de certaines denrées. Quand les vendeurs ont besoin d'argent pour payer les frais d'emmagasiner, pour assurer leur subsistance, etc., leur position commerciale s'en trouve affaiblie et les conditions de l'offre évoluent vers la baisse des prix. Les prédictions quant au prix de certains produits (prévision de la demande) peuvent aussi altérer sensiblement la situation de l'offre. Les variations du coût de la main-d'oeuvre et d'autres éléments essentiels de la production peuvent aussi entraîner de profondes modifications de l'offre de certains produits, et les producteurs affectés peuvent être forcés de cesser leurs activités et de se retirer du marché.

23. Nous verrons plus tard qu'il existe divers types de marchés et différentes façons de commercialiser les biens et services. Toutefois, les principaux types de marchés qui nous intéressent ici sont le marché local et le marché mondial.

24. On entend par "marchés locaux" les places de marché où s'achètent et se vendent des denrées d'origine locale, ainsi que les magasins et postes de vente au détail où l'on vend aussi des produits importés. Dans de nombreux territoires, les fluctuations des prix (mouvements des prix à diverses époques) sur ces marchés ne sont pas très considérables, et pour un grand nombre de produits, les acheteurs acceptent de payer les prix demandés par le vendeur. Les prix sont déterminés soit par les coûts de production et de commercialisation, y compris les frais de transport, les droits fiscaux, le fret maritime, etc., soit par le coût des produits importés : en principe les prix ne varient qu'en fonction de ces coûts. Mais il arrive souvent que, pour l'une ou l'autre des raisons que nous avons citées, certains articles ne se vendent pas facilement et les marchands (commerçants) sont alors obligés de réduire leurs prix pour stimuler les ventes. C'est là un exemple typique d'offre supérieure à la demande et d'ajustement nécessaire pour rétablir l'équilibre. Il en résulte parfois un effet contraire, qui détermine une hausse des prix. Dans bien des cas, surtout lorsqu'il s'agit de denrées périssables, il vaut souvent mieux réduire quelque peu les prix pour assurer la vente, plutôt que de stocker la marchandise, qui risque de s'abîmer et de devenir invendable.

25. Bien que ces répercussions soient sans doute moins marquées sur les marchés locaux que sur le marché mondial, la loi de l'offre et de la demande demeure néanmoins un des facteurs déterminants du prix des biens et services offerts sur tous les marchés de libre concurrence.

26. Dès qu'on parle de marché mondial, on évoque la concurrence entre pays producteurs et pays consommateurs pour la vente et l'achat de biens et services. Evidemment, cela ne veut pas dire qu'il n'y a qu'un lieu de vente unique, où tous les producteurs doivent envoyer leurs denrées pour les mettre en vente. Il faut comprendre simplement que les biens et services offerts par les différents pays entrent réciproquement en concurrence, mais en fait ils sont commercialisés par des agents ou grossistes qui, souvent, ne s'occupent pas de la manutention ou de l'expédition matérielles.

27. Les cours des différents produits sur le marché mondial sont également régis par la loi de l'offre et de la demande. Certes, on trouve des agrumes et des tomates des îles Cook sur le marché néo-zélandais, du coprah du Royaume de Tonga sur la place de Londres, des bananes des Samoa Occidentales sur le marché japonais, mais dans chaque cas le prix payé pour ces produits résulte de l'équilibre qui s'établit entre l'offre globale et la demande qui existe dans les différents pays consommateurs. Lorsqu'il s'agit de denrées produites à une époque

particulière de l'année (produits saisonniers), l'approvisionnement est généralement abondant pendant la période la plus favorable : le prix de ces denrées à cette époque est d'ordinaire inférieur aux prix pratiqués pour ces mêmes denrées produites et mises en vente hors saison, alors que la demande est élevée par rapport à l'offre.

28. Evidemment, dans de nombreux cas les territoires du Pacifique ne fournissent qu'une fraction de la production mondiale, et n'exercent donc qu'un effet négligeable sur les cours mondiaux. Le coprah offre un exemple typique. Le prix payé pour le coprah dans la plupart des territoires du Pacifique est basé sur les cours du coprah à Londres, qui sont affectés surtout par la très forte production provenant d'autres pays et par la demande des pays consommateurs. Malheureusement, cet état de fait oblige les producteurs de la zone du Pacifique à accepter les prix qu'on leur offre ; comme leur part dans la production mondiale est minime, ils ne sont pas en mesure d'influencer l'offre mondiale et d'agir sur les prix. De plus, les ajustements dans la situation de l'offre pour un grand nombre de produits s'opèrent généralement à long terme, ce qui empêche les producteurs de tirer parti des fluctuations brusques de prix. La meilleure façon de surmonter cette difficulté consiste évidemment à assurer l'amélioration du produit pour profiter des primes à la qualité.

29. Nous examinerons au cours d'une autre séance les raisons pour lesquelles les prix à la production sont parfois très différents du prix payé par le consommateur final. En bref, cette différence s'explique par les frais encourus entre le lieu de production et les centres de consommation. Ces frais couvrent le conditionnement, la transformation, le transport, la manutention, le fret et diverses autres charges.

30. Pour certains produits de base, les pays producteurs et les pays consommateurs ont conclu des accords internationaux réglementant la production et la commercialisation. Par exemple, l'Accord international sur le sucre affecte la production et les exportations de sucre des îles Fidji. Toutefois, ces accords ne s'appliquent pas à la plupart des denrées exportées par les territoires du Pacifique.

31. Vous n'ignorez sans doute pas les mesures qui ont été prises en vue de stabiliser les prix de certaines denrées grâce à la création de caisses de stabilisation, généralement alimentées au moyen d'un pourcentage prélevé sur la valeur d'exportation des produits en question. Ces caisses ont pour but de compenser les chutes de prix provoquées par les fluctuations de l'offre et de la demande sur le marché mondial.

32. Vu l'importance des facteurs saisonniers dans l'offre et la demande de certains produits et les normes de qualité requises par les consommateurs, les producteurs doivent être bien informés des exigences des consommateurs afin de pouvoir organiser la production de manière à approvisionner le marché au meilleur moment avec des denrées de la qualité voulue. Si l'accroissement des approvisionnements fait baisser les prix, il n'entraîne pas nécessairement une réduction des bénéfices. Les techniques améliorées de production, des méthodes plus efficaces de manutention, un meilleur emmagasinage, etc. peuvent amener une diminution des prix de revient qui compense largement la réduction des prix de vente, fournissant ainsi des recettes plus élevées aux producteurs.

Besoins et recettes en devises

33. Une autre caractéristique par laquelle le marché mondial se distingue du marché local réside dans l'utilisation de monnaies diverses. Sur le marché local, toutes les opérations se font dans la même monnaie, tandis que sur le marché mondial ou international, l'emploi de monnaies de différents pays est indispensable. Si les territoires du Pacifique expédient normalement une part importante de leurs exportations totales à destination du pays métropolitain, ces territoires importent néanmoins de fortes quantités de marchandises provenant d'autres pays étrangers : ils ont donc besoin de devises de ces pays.

34. Le problème des devises se pose lorsque l'acheteur et le vendeur résident dans des pays utilisant des monnaies différentes. Chacun de ces pays possède son propre système monétaire : il n'est pas possible d'étudier ici la question complexe des valeurs relatives et tous les problèmes du commerce international, mais l'approvisionnement en devises permettant de payer les marchandises provenant d'un pays qui a une monnaie différente joue un rôle important dans le commerce international.

35. Sauf dans les territoires qui ont accédé à l'indépendance, l'approvisionnement en devises est généralement contrôlé par le gouvernement métropolitain, et les importations en provenance de tiers pays sont limitées par la quantité de devises disponible. Dans les territoires qui gèrent eux-mêmes les rentrées et la répartition des devises, les recettes en devises dépendent évidemment du volume des exportations à destination de pays extérieurs à la zone monétaire nationale.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

QUELQUES OBSERVATIONS RELATIVES AUX "STIMULANTS"
(Partie A)

par

R.C. White,
Economiste de la CPS.

1. Définition de "stimulants"

Dictionnaire Littré: "Stimulant - "ce qui excite, aiguillonne".

2. Objectifs des stimulants

- a/ Offrir l'occasion d'obtenir des bénéfices maximums.
- b/ A cette fin, il convient de favoriser les méthodes permettant de réduire les coûts.
- c/ Offrir de nouvelles possibilités d'activités économiques permettant d'obtenir une satisfaction maximum.
- d/ Réduire ou modifier les effets des transformations sociales et économiques.
- e/ Encourager le relèvement des niveaux de vie.

3. Relèvement des niveaux de vie

- a/ L'accroissement de la production accroît les approvisionnements alimentaires et augmente le pouvoir d'achat (revenus plus élevés).
- b/ Amélioration des habitations, de l'adduction d'eau et de l'approvisionnement en énergie électrique, production accrue en biens de consommation.
- c/ Permet un approvisionnement régulier de ces biens et services.
- d/ Accélération du développement (industriel) permettant de produire des biens en plus grandes quantités et d'accélérer le développement agricole.
- e/ Il en résulte une demande d'engrais et d'outillage agricole, qui stimule leur production locale.
- f/ Les services de vulgarisation doivent faire comprendre ces avantages aux producteurs.
- g/ Les besoins de crédit doivent être satisfaits dans toute la mesure du possible.

4. Diverses formes de stimulants

- a/ Subventions gouvernementales:
 - 1/ pour le défrichage de la brousse et la plantation de cultures;
 - 2/ pour le défrichage et l'amélioration des cultures existantes;
 - 3/ pour la replantation de cultures anciennes ou endommagées;
 - 4/ subventions en espèces ou en nature (par exemple, programmes d'utilisation d'engrais et d'outillage);
 - 5/ sous la surveillance d'agents de vulgarisation agricole.
- b/ Stimulants des prix et de la qualité:
 - 1/ paiement de primes à la qualité (récompense);
 - 2/ prix réduits pour les produits de qualité inférieure (sanction);
 - 3/ les primes doivent être suffisantes pour couvrir les frais additionnels encourus tout en laissant une marge bénéficiaire;
 - 4/ pour être efficaces, récompenses et sanctions doivent se traduire de façon évidente dans le revenu du producteur.
- c/ Conditions exigées en matière de qualité:
 - 1/ la qualité doit répondre aux besoins des consommateurs;
 - 2/ certains commerçants achètent des produits de qualité inférieure en vue d'un traitement supplémentaire et de vente à un taux avantageux;
 - 3/ l'entreposage et la manutention peuvent endommager la production et faire tomber les prix, ce qui n'encourage pas les producteurs à améliorer la qualité;
 - 4/ les efforts déployés par les producteurs doivent être soutenus par l'amélioration des transports, de la manutention, du traitement, de l'emmagasiner, etc...
- d/ Stimulants du développement industriel:
 - 1/ exemptions fiscales - réduction de l'impôt sur le revenu et d'autres taxes;
 - 2/ concessions fiscales pour le paiement des droits d'importation et d'exportation;
 - 3/ concessions tarifaires - consenties généralement par les pays métropolitains;
 - 4/ facilités spéciales de crédit.

5. Renseignements à communiquer aux producteurs

- a/ Fluctuations de prix:
 - 1/ les fluctuations des prix doivent être évitées si possible (stabilisation);
 - 2/ il convient d'expliquer la raison des fluctuations brusques;
 - 3/ les différences de prix dans les diverses phases de la commercialisation sont souvent mal comprises, faute de renseignements et en raison de l'insuffisance du réseau de commercialisation.

b/ Exigences du consommateur:

- 1/ normes de qualité exigées par les consommateurs;
- 2/ types de denrées requises et prix probables;
- 3/ quantités requises et prévision des fluctuations saisonnières de la demande (le cas échéant).

c/ Enseignement et démonstration:

- 1/ les services de vulgarisation devraient s'efforcer de faire adopter des normes et des qualités appropriées;
- 2/ les avis (favorables ou défavorables) des consommateurs doivent être communiqués aux producteurs.

6. Nécessité d'un régime foncier adéquat

a/ Garanties de possession et, éventuellement, de propriété:

- 1/ garanties d'occupation et de jouissance du produit;
- 2/ favorise un régime d'agriculture concurrentiel.

b/ Avantages du régime communal:

- 1/ utilisation généralisée de la main-d'oeuvre;
- 2/ droits d'usufruit et propriété du produit;
- 3/ la redistribution des terres décourage la replantation de cultures vivaces.

c/ Efforts et gains personnels:

- 1/ inconvénients du système communal;
- 2/ autorité des chefs et dirigeants;
- 3/ dons et partages traditionnels;
- 4/ besoins sociaux et solidarité.

d/ Précautions à prendre en cas d'innovations:

- 1/ il faut d'abord familiariser la population avec les méthodes nouvelles;
- 2/ l'évolution doit répondre aux désirs de la population;
- 3/ elle doit généralement être progressive.

7. Problèmes de crédit

a/ Le crédit est nécessaire pour "tenir le coup" en attendant la vente de la récolte.

b/ Le crédit est nécessaire pour introduire des cultures et des techniques nouvelles.

c/ Il est nécessaire pour éviter les récoltes prématurées et les méthodes incorrectes de traitement.

d/ Cette question sera examinée plus à fond au cours d'une séance ultérieure.

8. Débouchés

- a/ Il faut avoir des débouchés assurés pour l'écoulement de la production additionnelle.
- b/ Assistance gouvernementale pour l'amélioration du réseau de commercialisation:
 - 1/ diffusion de renseignements concernant le marché;
 - 2/ amélioration des transports et communications;
 - 3/ emplacement des marchés.
- c/ Organismes centraux de vente (offices de vente et organisations analogues):
 - 1/ contrôle et stabilisation des prix (conditionnement - importance de la qualité);
 - 2/ chacun des organismes en question s'occupe généralement d'un seul produit, dont il achète toute la récolte;
 - 3/ contrôle des ventes et partage des bénéfices (acompte à la livraison);
 - 4/ stabilisation des prix.

9. Organisations coopératives

- a/ Marchandage et organisation collectifs.
- b/ Réduction des prix grâce à l'expansion de l'échelle des opérations.
- c/ Protection des petits producteurs contre les fluctuations des prix.
- d/ Crédit coopératif.
- e/ Diffusion de renseignements, entre autres concernant l'évolution du marché.

Texte original: anglais.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUDCOURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

NOTES SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUESPARTIE B. STIMULATION DU DESIR D'AMELIORER LE NIVEAU DE VIE

1. On a dit que, dans certaines régions, toute augmentation du prix de vente des cultures de plantation aurait pour effet de faire baisser la production au lieu de l'accroître comme on pourrait normalement s'y attendre. Il semblerait que les producteurs n'aspirent guère à de gros revenus en espèces mais qu'ils veulent, par contre, avoir autant de loisirs que possible ; s'ils peuvent obtenir les revenus modestes dont ils ont besoin tout en produisant peu c'est-à-dire en travaillant peu, ils travailleront peu. On peut, en fait, citer bien des exemples à l'encontre de cette théorie. Cependant, certaines autres indications tendent à en confirmer l'exactitude.

2. Ce qui importe pour nos débats est que si la population d'une région n'aspire qu'à des revenus modestes, les réformes du régime foncier, les améliorations de la commercialisation, les possibilités de crédit et tous les autres stimulants ne serviront guère à augmenter la production.

3. Dans quelle mesure cette hypothèse est-elle valable dans les territoires représentés à la Conférence ? A supposer qu'elle soit en partie vraie, que peut-on faire pour stimuler le désir d'améliorer les conditions de vie et de travailler davantage afin d'accroître les revenus ?

4. Avant d'aller plus loin, nous devrions d'abord nous demander si nous avons raison de vouloir encourager à travailler davantage des populations satisfaites de leur sort. Trois raisons militent en faveur de cette action, à savoir :

(1) Si les populations souhaitent l'amélioration de leurs programmes de santé et d'enseignement, elles devront en fin de compte pouvoir les défrayer d'une manière ou d'une autre. Il semble que, dans le Pacifique, ces programmes soient souhaités par tous.

(2) Pour pouvoir se gouverner elles-mêmes, les populations locales devront être en mesure de faire face à toutes les dépenses qu'entraîne la fonction de gouvernement.

(3) La génération présente ne doit pas entraver les possibilités d'amélioration de la génération future.

5. Si l'on admet qu'il est justifié d'encourager les populations à accroître leur production, que faire si celles-ci n'ont tout bonnement pas envie de faire un effort, ou si la force d'inertie réduit à néant les aspirations vers le progrès ?

6. En tout cas, il est plus facile de mobiliser les énergies lorsque la population a le désir, mais non la volonté, d'agir. Peut-être pense-t-elle que les obstacles sont insurmontables. Dans ce cas, un échec quelconque, la faillite d'une nouvelle culture lancée en grand à titre d'essai, par exemple, ne fera qu'aggraver les choses. Quoi qu'il en soit, les stimulants que nous avons déjà vus, et ceux qui figurent dans le document 7A serviront, sans nul doute, à encourager les populations à accroître leur production.

7. Le problème est plus délicat lorsque la population n'a nullement le désir de changer son mode de vie. Dans ce cas, on pourrait essayer les stimulants suivants :

- (1) Faire jouer l'attrait du prestige.
- (2) Faire appel à l'orgueil national.
- (3) Faciliter la dépense.
- (4) Augmenter les impôts.
- (5) Donner de la publicité aux conditions de vie plus florissantes existant ailleurs.
- (6) Faire publier des ordres par le Gouvernement.
- (7) Ne rien faire du tout, en espérant que la volonté s'éveillera d'elle-même.

8. L'attrait du prestige. Le désir d'obtenir la considération d'autrui est bien souvent un puissant stimulant à l'acquisition de richesses. Dans le Pacifique, ce sentiment se traduit généralement par le désir d'avoir plus de porcs que les autres, ou de pouvoir organiser un festin plus somptueux, ou de posséder un bateau ou un camion. On retrouve d'ailleurs cette même tendance dans les pays plus évolués où il faut "épater les Dupont" : s'ils ont deux voitures, il nous faut aussi deux voitures, s'ils ont un yacht, il nous en faut un aussi.

9. L'orgueil national. Ce sentiment peut devenir un stimulant majeur. C'est chose courante que de voir défendre les couleurs nationales sur les terrains de sport. Grâce à une propagande habile, on peut orienter ce sentiment vers le développement économique.

10. Faciliter la dépense. La vue d'articles à vendre tels que bicyclettes, machines à coudre, voitures pousse souvent les gens à gagner de l'argent pour pouvoir les acquérir. Tout récemment, un fonctionnaire en visite aux Nouvelles-Hébrides s'est vu aborder par différentes personnes qui voulaient acheter son "scooter", le premier qu'elles aient jamais vu. Il serait utile de multiplier les magasins dans les îles, magasins qui peuvent être gérés par des particuliers, par des sociétés, par des coopératives ou par le Gouvernement. On peut aussi faciliter les achats à tempérament, quoique ce système présente certains risques.

11. Augmenter les impôts. Sous son aspect le plus élémentaire, cette méthode a été appliquée jadis sous la forme d'une capitation imposée aux villageois qui, n'ayant pas la possibilité de gagner de l'argent dans le village, étaient alors bien obligés de s'embaucher dans les plantations pour pouvoir la payer. Une méthode plus raffinée consiste à augmenter l'impôt sur le revenu, ou les impôts équivalents. Mais une imposition trop forte risque de décourager les efforts. Aux Etats-Unis, on songe à diminuer l'impôt sur le revenu pour encourager le commerce.

12. Donner de la publicité aux conditions de vie plus florissantes existant ailleurs. Là encore, l'élément moteur est le prestige.

13. Ordres du Gouvernement. Dans une certaine mesure, cette méthode est en vigueur dans l'Europe de l'Est et peut-être en Chine continentale. Toutefois, cette méthode est sans doute moins efficace que celle qui consiste à encourager les populations à accroître leur production de leur plein gré.

14. Ne rien faire et attendre. L'histoire montre que le désir d'améliorer les conditions de vie vient en son temps. Cette constatation est sans doute vraie, mais l'évolution risque d'être trop lente.

15. Il existe peut-être d'autres moyens de résoudre le problème. Il serait utile d'étudier cette question sous tous ses aspects, car aucun stimulant, quel qu'il soit, ne peut avoir d'effet s'il ne rencontre pas l'adhésion de la population.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUDCOURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)LE ROLE DE LA COMMERCIALISATION ET PROBLEMES CONNEXES

par

R.C. White,
Economiste de la CPSIntroduction

1. D'une façon générale, dans une économie de subsistance pure, chaque famille, ou chaque village, produit tout ce qui est nécessaire à l'alimentation, l'habillement, le logement etc... de ses membres, et le besoin d'articles à troquer ne se fait guère sentir. Il n'y a donc pas besoin de commerce et, partant, de marché. Cependant, si une année, une récolte alimentaire de base faisait absolument défaut, il pourrait en résulter un abaissement considérable du niveau de vie alors qu'ailleurs, peut-être dans une région très voisine, il y aurait surproduction sans que l'on ait la possibilité de disposer de l'excédent. Pourtant, s'il existait certains moyens de transport, certaines possibilités d'entreposage, de meilleures communications entre les différentes régions d'un même pays, on pourrait arriver à améliorer les conditions de vie de l'ensemble de la population du fait du besoin de troquer qui ferait naître un marché pour l'écoulement des denrées.
2. Ceci étant, la mise en vigueur de moyens de commercialiser la production excédentaire permettrait également à la population de concentrer ses efforts sur les denrées les plus faciles à produire et les plus rentables. Elle pourrait alors échanger celles-ci, avec avantage, contre des marchandises plus faciles à obtenir en dehors de la région. Ce type d'échange est possible grâce au troc d'abord (échange d'un produit contre un ou plusieurs autres de valeur égale) dans de simples marchés de villages puis, au fur et à mesure que ces marchés prennent de l'extension, grâce à l'utilisation de monnaie (moderne ou traditionnelle) comme moyen d'échange.
3. L'implantation de moyens de commercialisation modernes prend de plus en plus d'importance dans le développement économique des pays moins évolués. Dans certaines régions, les disettes causées par l'accroissement de la population urbaine et les cours élevés qui en résultent, découlent bien souvent de l'inefficacité des moyens de commercialisation, tandis que dans d'autres, les gouvernements ont été amenés à prendre des mesures pour pallier la fluctuation des prix des produits agricoles sur le marché mondial.
4. La création de nouveaux débouchés et de nouvelles méthodes de manutention est un impératif qui se fait de plus en plus pressant à la suite de l'introduction, ou de la multiplication des revenus monétaires dans des régions qui vivaient auparavant, totalement ou en très grande partie, dans une économie de subsistance.
5. Le coût de la commercialisation, c'est-à-dire la différence entre le prix payé par le consommateur et celui que perçoit finalement le producteur, est souvent très mal compris. En règle générale, pour expliquer cette différence, on cite les méthodes de vente et d'établissement des prix, les frais intermédiaires, les droits et taxes imposables sur les produits. Les facilités d'entreposage, les méthodes d'emballage grèvent également le coût de la commercialisation et, dans ce domaine, les possibilités de crédits jouent souvent un rôle important. Une grosse partie de cette différence est imputable aux services fournis entre le moment où une denrée quitte le producteur et celui où il arrive au consommateur, bien que l'inefficacité des moyens de commercialisation puisse également être mise en cause. Dans certains cas,

l'élimination de méthodes de manutention inefficaces et menant au gaspillage, de certaines charges excessives, etc... permettrait d'accroître la demande grâce à une réduction du prix de vente sans réduction équivalente du prix payé aux producteurs.

6. Les recettes en devises étrangères provenant de l'exportation de produits agricoles pâtissent également d'un système de commercialisation défectueux. Les achats d'équipement (machines, véhicules motorisés, etc...) et d'autres importations essentielles au développement qui dépendent des recettes en devises étrangères peuvent être sérieusement restreints, d'où une entrave de plus au développement.

7. Si les territoires veulent éviter, à l'avenir, de produire à tort et à travers, au mauvais moment, au mauvais endroit, et s'ils veulent au contraire tirer le meilleur parti de leurs ressources, il leur faut absolument une conception plus juste des principes et du mécanisme de la commercialisation, comme des besoins et des changements de goût des consommateurs.

Qu'est-ce que la commercialisation ?

8. On peut définir la commercialisation comme étant l'ensemble des opérations qui s'effectuent depuis le moment où les marchandises quittent le producteur jusqu'à celui où elles arrivent au consommateur. Elle comprend donc la manutention au centre de production, le conditionnement, la préparation et l'emballage requis avant la livraison du produit au consommateur. Le transport des produits agricoles depuis la ferme jusqu'au centre de transformation, puis au centre d'emballage ou de vente et, finalement, la distribution au consommateur, toutes opérations qui entraînent l'entreposage, les paiements, le risque, la gestion, etc... sont également des éléments importants de la commercialisation.

9. Le mot "marché" a des sens différents. Lorsque nous parlons du marché local nous entendons un centre ou un bâtiment où se font la vente et l'achat de marchandises. Lorsque nous parlons du marché d'un article particulier (par exemple le marché des voitures) nous entendons les conditions générales gouvernant la vente ou l'achat de cet article. Nous parlons également du marché dans son ensemble, comprenant par là les acheteurs et les vendeurs de toutes les marchandises et de tous les services dans un pays où dans une région donnée (par exemple le marché américain).

10. Le mot "commercialisation" prend un sens différent pour différentes personnes ou différents organes. Par exemple, la ménagère pense immédiatement au marché local où elle achète les aliments et les autres articles ménagers. Le fermier pense à la commercialisation comme étant un moyen de disposer de sa production excédentaire contre bénéfice. Les organisations professionnelles de commercialisation, y compris les gouvernements, ont tendance à penser à la commercialisation comme étant un moyen de trouver des débouchés additionnels ou plus rentables pour les produits qui passent entre leurs mains. L'économiste lui, entend généralement non pas un lieu mais un article ou un certain nombre d'articles ainsi que la concurrence entre l'acheteur et le vendeur à l'achat et à la vente de ces articles.

Croissance d'un marché

11. La croissance et le développement d'un marché peuvent se diviser en quatre phases différentes. Dans une économie de subsistance telle que celle qui a été décrite ci-dessus, il existe probablement un marché familial où les membres d'une même famille peuvent échanger certaines marchandises entre eux. Si la production s'accroît, on voit la naissance de marchés locaux où l'achat et la vente sont limités à une région donnée, en général peu étendue. Au fur et à mesure de l'amélioration des méthodes de production et de l'accroissement de son volume, les marchés locaux s'élargissent, les marchandises produites se vendent à l'échelon national et tous les membres de la population deviennent des acheteurs en puissance. Si l'on accroît encore plus la production, tout en la diversifiant, on peut arriver à déborder sur le marché mondial où certaines marchandises sont vendues (exportées) à des

acheteurs dans d'autres parties du monde. Cette évolution est visible dans tous les territoires du Pacifique, bien qu'il y ait encore certaines régions où le marché en est toujours à la phase initiale.

Entreprises commerciales (intermédiaires)

12. Dans les premières phases de développement, le vendeur (qui est généralement le producteur) et l'acheteur ont des relations personnelles, mais lorsqu'il devient nécessaire de transporter des marchandises au loin afin de les mettre à la portée de l'acheteur, il faut étudier la commercialisation d'une façon plus précise : c'est ainsi que naissent les entreprises de commercialisation. Celles-ci peuvent se présenter sous forme d'organismes de commercialisation professionnels, d'organisations coopératives groupant les producteurs et d'autres personnes intéressées ou bien d'organisations semi-gouvernementales ou gouvernementales.

13. Quel que soit son type, l'entreprise de commercialisation est obligée de fournir certains services subsidiaires destinés à faciliter le rassemblement des produits dans différents centres, à permettre leur préparation et leur transformation en vue de la vente et à organiser leur distribution finale.

Rassemblement des produits

14. Le but de cette opération est de rassembler les produits là où ils seront soit transformés, soit utilisés dans une production ultérieure, soit livrés à la consommation ; ceci veut dire que, dans certains cas, il faudra ramasser de petites quantités de marchandises chez plusieurs petits producteurs. Pour pallier cet inconvénient, on peut organiser des centres de collection choisis pour leur situation géographique. Cette méthode permet, d'une part d'utiliser plus efficacement le matériel de transport et, d'autre part d'améliorer les opérations d'emballage et de transformation.

Préparation en vue de la consommation

15. La préparation en vue de la consommation comprend toutes les opérations effectuées par une entreprise de commercialisation pour rendre un produit vendable. Il existe un grand nombre de produits que l'on ne peut utiliser à l'état brut et qui ont besoin d'être transformés d'une façon ou d'une autre avant d'être mis sur le marché. Dans certains cas (coprah, café, cacao) le producteur lui-même fait une partie de la transformation, celle-ci devant être parachevée ailleurs avant que le produit ne soit livré à la consommation. Parfois, cette transformation additionnelle est requise pour conserver la qualité du produit ou pour empêcher sa détérioration.

Distribution

16. La distribution aux consommateurs se fait après le rassemblement et la préparation. Les produits sont envoyés à la vente par les entrepôts, les organismes centraux de commercialisation, les usines de transformation ou bien par le producteur lui-même (lorsque la production atteint un niveau suffisamment élevé - dans ce cas le producteur ferait lui-même le rassemblement et la préparation).

Services de commercialisation

17. Ces services sont le transport et l'entreposage qui jouent un rôle très important, et le conditionnement et la normalisation des produits.

Communications

18. Un des facteurs qui retarde le plus l'évolution et qui explique la survivance de l'économie de subsistance dans bien des régions est le manque

de réseaux routiers et de moyens de transport pour livrer les produits à un marché central. Dans bien des territoires, c'est à la création de routes et à l'amélioration du réseau existant et des moyens de transport qu'est dû l'accroissement de la gamme des produits de consommation tant sur les marchés locaux qu'à l'exportation. Le manque de chemins d'amen depuis les fermes jusqu'à la grande route cause aussi de grosses difficultés. Il faut bien souvent transporter les produits agricoles à dos d'homme ou d'animal pour les amener de très loin jusqu'au lieu de rassemblement ou de vente. Ce procédé endommage les produits et, dans bien des cas, impose des restrictions quant aux types et au volume des cultures. De nombreux produits agricoles ont un fort encombrement par rapport à leur valeur, ce qui complique encore le problème.

Transport

19. Les moyens de transport depuis le lieu de production jusqu'au lieu de consommation peuvent être assurés, soit par le producteur lui-même soit par l'acheteur. Lorsqu'il s'agit de longues distances à couvrir par route, par bateau ou en avion, on peut, dans certains endroits, s'adresser à des compagnies de transport. Dans le cas de denrées périssables, il faut bien souvent prendre des précautions spéciales, le coprah, par exemple, devant être conservé au sec pendant l'entreposage et le transport si l'on veut empêcher sa détérioration ; dans le transport sur de longues distances, les bananes demandent généralement à être entreposées sous froid pour retarder leur maturation ; d'autres produits ont besoin d'une manutention ou d'un emballage spécial.

Entreposage

20. En général, le problème de l'entreposage se pose lorsque l'on a affaire à des produits qui nécessitent une transformation plus poussée ou bien pour lesquels on attend un moyen de transport permettant de les livrer à la consommation. Là encore, les denrées périssables demandent des conditions spéciales et l'existence d'entrepôts réfrigérés est souvent un impératif. En tout cas, il faut des bâtiments pour protéger les produits accumulés contre les intempéries, les nuisibles et, bien souvent, pour empêcher les vols. En règle générale, c'est l'entreprise de commercialisation qui fournit les facilités d'entreposage, ce qui grève encore le coût des services.

Conditionnement et normalisation

21. Le conditionnement et la normalisation des produits agricoles peuvent être des éléments importants de la commercialisation. Le conditionnement consiste à trier un produit et à le séparer en différents lots d'après la qualité, la dimension, etc.... avant de le mettre en vente. La normalisation consiste à maintenir une certaine qualité. C'est ainsi que l'on dit qu'un produit se fait en différentes qualités bien déterminées.

22. Le but du conditionnement est d'aider les acheteurs à choisir la qualité convenant le mieux à l'utilisation qu'ils veulent faire du produit et, en retour de ce service, les acheteurs sont généralement disposés à payer un prix légèrement plus élevé pour un produit classé en différentes qualités que pour un lot tout-venant. C'est également le conditionnement qui permet à l'acheteur de prendre la décision d'acheter tel ou tel lot en n'en inspectant qu'un échantillon pour vérifier la qualité. Si le conditionnement n'existait pas, il faudrait vérifier tout le lot, ce qui est évidemment impossible (sauf par l'intermédiaire d'agents) si l'acheteur habite au loin. La normalisation des qualités permet d'acheter un produit au vu d'un échantillon, ce qui, encore une fois, évite la nécessité d'une inspection complète.

23. Dans le cas de bien des produits, le conditionnement initial est fait par le producteur lui-même, c'est-à-dire que le producteur de bananes, par exemple, effectue automatiquement un tri à l'emballage en laissant de côté certains fruits. L'exactitude du conditionnement de l'emballleur est vérifiée plus tard dans les centres de rassemblement et les centres d'expédition. Dans certains cas, le conditionnement se fait au moment de la livraison du produit au point de rassemblement, que ce soit en vue de la transformation ou d'autres

opérations ; en ce qui concerne le coprah, par exemple, le conditionnement se fait au moment de la livraison à l'Office de commercialisation.

24. Par ailleurs, un conditionnement complémentaire s'impose avant que le produit ne soit livré à la consommation. Ce conditionnement se fait alors par les soins de l'organisme de commercialisation (appelé parfois l'intermédiaire) et constitue un service additionnel qui accroît le coût de la commercialisation.

Coût de la commercialisation

25. Nous avons déjà employé l'expression "coût de la commercialisation" dans le présent document. Que signifie-t-il ? Grosso modo, ce coût est la différence entre le prix du produit au consommateur et le prix que perçoit le producteur. Comme nous l'avons vu, cette différence comprend toutes (ou quelques-unes) des charges imposées par les organismes de commercialisation (intermédiaires) pour la manutention dans les centres locaux de rassemblement, pour le transport, l'entreposage, le conditionnement et la distribution au consommateur.

26. Dans la plupart des territoires les producteurs, en règle générale, ne comprennent pas exactement pourquoi ils perçoivent pour leurs produits une somme nettement inférieure à celle qui est payée par le consommateur. De son côté, le consommateur estime souvent qu'il paie un prix bien trop élevé par rapport aux prix de revient du producteur.

27. Lorsque le producteur vend directement au consommateur, la commercialisation semble ne rien coûter parce que les fonctions de l'organisme de commercialisation sont exercées par le producteur qui prend à sa charge le coût de ces opérations (transport des denrées jusqu'aux marchés locaux, installation des étals, vente proprement dite, etc...). Cependant, le producteur aurait pu utiliser son temps et ses moyens de transport pour accroître sa production si ces opérations avaient été accomplies par quelqu'un d'autre.

28. Toutefois, en règle générale, les organismes de commercialisation sont à même d'écouler de plus grandes quantités de produits et peuvent donc fonctionner plus efficacement et plus économiquement. En outre, lorsqu'il s'agit de transporter des denrées sur de longues distances pour les livrer à la consommation, il est rare que le producteur dispose des moyens nécessaires et il doit donc s'en remettre à un intermédiaire qu'il lui faut, bien entendu payer. Il va de soi que plus la gamme des services, rassemblement, transport, entreposage, transformation et distribution est grande, plus le coût de la commercialisation est élevé, et plus la différence entre le prix au consommateur et le prix à l'acheteur est importante.

29. Ceci ne veut pas dire toutefois que le coût de la commercialisation n'est jamais plus élevé qu'il ne devrait l'être. Bien des producteurs sont mal placés pour marchander, particulièrement lorsqu'il n'y a que quelques clients, voire un seul, et des commerçants peu scrupuleux ont souvent profité de cette situation. Il y a eues des cas où, l'acheteur ayant consenti un prêt au producteur avait, de ce fait, une certaine prise sur lui et la mainmise sur sa production, ce qui risque de donner lieu à l'établissement de prix inéquitables. Les entreprises de commercialisation elles-mêmes peuvent fonctionner de façon inefficace si elles utilisent des moyens de transports inadéquats, si leurs entrepôts sont mal organisés et si leurs méthodes de manutention sont mauvaises; tout ceci grève le prix des services.

30. L'imposition de droits d'exportation et d'autres taxes qui contribuent aux revenus du Gouvernement accroissent également le coût de la commercialisation, et l'on doit en tenir compte.

Que peut-on faire ?

(a) Dans le cas du producteur

31. Pendant le temps où le produit circule depuis le lieu de production jusqu'au consommateur, il peut s'intercaler une série d'achats et de ventes, selon le nombre d'intermédiaires intéressés. En règle générale, le producteur

n'entre en jeu qu'au moment de la vente initiale. Il ne peut donc influencer directement que sur le prix qu'il recevra de l'acheteur en question.

32. Il peut influencer sur ce prix en améliorant ses méthodes de production et, le cas échéant, de transformation et de manutention du produit avant que celui-ci ne passe entre les mains de l'acheteur. Plus le producteur accomplit lui-même d'opérations commerciales plus il a de possibilités d'améliorer sa production. Le produit arrivera donc aux premières phases de la commercialisation dans le meilleur état possible, ce qui permet d'obtenir le meilleur prix marchand.

(b) Dans le cas de l'entreprise de commercialisation (intermédiaire)

33. Nous avons déjà mentionné que des méthodes inefficaces de transport et d'entreposage, etc... peuvent causer des frais de commercialisation excessifs. En général, la concurrence qui joue entre les entreprises de commercialisation réussit à réduire ces prix mais, bien souvent, il n'y a qu'une entreprise de commercialisation pour un produit donné. Dans ce cas, il est difficile au producteur d'influencer l'acheteur à moins d'être très bien placé pour marchander. Il peut, par exemple, refuser de vendre son produit. Toutefois, ceci l'oblige à avoir des possibilités d'entreposage d'une part, et à avoir de quoi vivre en attendant le paiement d'autre part. Il est rare de trouver ces conditions, du fait du manque de capital et du manque de possibilités de crédit ; le producteur est donc, en général, forcé de vendre même si les prix sont bas.

34. On a obtenu des résultats satisfaisants grâce à des groupements de vendeurs, soit pour la commercialisation propre, soit pour essayer d'influencer les gouvernements sur la question des règlements imposés aux entreprises de commercialisation. Dans ce domaine, les organisations coopératives peuvent jouer, et jouent effectivement, un rôle important.

35. Pour que des produits puissent entrer dans le circuit commercial, il faut, en général, un soutien financier. Nous venons de voir que le cultivateur a parfois besoin de capital ou de crédits pour lui permettre de vivre depuis le moment de la récolte jusqu'au moment de la vente. Les organismes de commercialisation doivent pouvoir financer l'implantation d'usines de transformation, d'entrepôts, de moyens de transport et de locaux. Ceci implique des prêts à intérêt, lequel varie selon les sources de crédits disponibles et le risque encouru.

36. Un des plus gros risques de la commercialisation est la baisse des prix et les pertes en découlant (ou les bénéfices dans le cas d'une hausse) qui frappent le propriétaire du produit. Nous avons déjà vu qu'il peut y avoir plusieurs opérations de ventes successives au cours de la commercialisation, si bien que cette perte peut se situer à n'importe quelle étape dans le circuit, c'est-à-dire lorsqu'un usinier achète des denrées dans l'intention de les transformer pour les livrer à la consommation. La production agricole qui dépend tellement de la sécheresse, de la pluie et du soleil, est peut-être plus à la merci de ce risque que d'autres produits.

(c) Dans le cas des gouvernements

37. Les gouvernements peuvent aider dans ce domaine dans le cadre de leurs programmes éducatifs et de vulgarisation agricole. Ils peuvent également aider et protéger les producteurs grâce à une législation destinée à promouvoir l'organisation plus efficace de la commercialisation.

38. L'existence de moyens de communications et de moyens de transports suffisants dépend dans une large mesure des activités des gouvernements dans ce domaine. Nous avons déjà mentionné le manque de routes et de chemins d'aménée. Les producteurs et les organismes de commercialisation ne peuvent pas toujours se procurer, à titre privé, les ressources financières nécessaires, et il incombe alors aux gouvernements de leur donner toute l'aide possible dans ce sens.

39. En l'absence de mesures de commercialisation adéquates on a créé, dans différents territoires, des Offices de commercialisation légaux pour la

vente de certains produits, afin d'améliorer les conditions et l'organisation de la commercialisation. Bien souvent, ces organisations avantagent le producteur en se sens qu'elles représentent un grand nombre de ceux-ci dont la production constitue un pourcentage important de la production totale d'un produit donné. Elles peuvent également présenter les vues des producteurs aux gouvernements dans l'espoir d'obtenir de meilleures conditions.

40. Bien entendu, le fonctionnement de ces offices nécessite des ressources financières et, en pratique générale, ils opèrent indépendamment des gouvernements et obtiennent leurs fonds en prenant un pourcentage sur les ventes ou en faisant payer pour la manutention, l'entreposage, etc... Ces taxes sont alors des frais de commercialisation payables par les producteurs au même titre que les charges imposées par les organisations de commercialisation privées.

Résumé

41. Nous venons donc de voir qu'il existe de nombreux types de commercialisation et de nombreux types d'organismes de commercialisation. Dans les premières phases du développement, bien des producteurs font eux-mêmes la commercialisation et même, à des stades plus avancés, les producteurs accomplissent encore certaines (sinon toutes) des opérations de commercialisation, depuis le rassemblement des denrées, une partie de la transformation et la vente au consommateur.

42. Les entreprises de commercialisation privées fournissent également des services commerciaux et se composent généralement de commerçants ou de sociétés privées qui travaillent en vue d'un bénéfice. Ces acheteurs qui rassemblent les produits provenant des fermes ou des marchés locaux peuvent être soit des fermiers, soit des propriétaires fonciers, soit des boutiquiers, soit des commerçants, soit des usiniers, ou bien leurs agents. Avant que le produit n'atteigne le consommateur, il peut passer par toutes sortes d'intermédiaires : commissionnaires qui achètent ou vendent pour le compte d'un patron, en prenant une commission - en général, ces agents n'acceptent de prendre aucun risque, sauf que la concurrence d'autres agents les oblige à réussir dans leurs affaires s'ils veulent continuer à exercer - courtiers qui mettent en rapport vendeurs et acheteurs et perçoivent une commission sans toutefois jamais être les propriétaires ni les détenteurs des produits, commissaires-priseurs qui vendent dans des lieux publics au plus fort offrant, emballeurs et usiniers qui peuvent avoir à faire certaines opérations en vue de préparer les denrées pour la vente, entrepreneurs de transports publics qui transportent les denrées d'un point à un autre lorsque le producteur ou l'acheteur n'a pas de moyens de transport à sa disposition, vendeurs en gros et au détail qui achètent en vue de la distribution aux consommateurs, le vendeur en gros revendant les matières premières soit pour la fabrication d'un autre produit soit à un détaillant qui traite directement avec le consommateur.

43. Un des avantages des entreprises de commercialisation privées est que, du fait du jeu de la concurrence, les méthodes de manutention deviennent moins coûteuses et plus efficaces. Ce qu'il faut éviter c'est que l'acheteur se trouve dans une position qui lui permette de faire pression sur le producteur et de l'obliger à vendre à des prix non marchands.

44. Dans la commercialisation, l'organisation collective peut se faire soit volontairement, soit obligatoirement. On peut créer des corporations ou des associations de commerçants en vue d'encourager la commercialisation ou d'effectuer certaines (sinon toutes) des opérations de la commercialisation. Les sociétés coopératives de commercialisation sont encore une autre forme d'associations volontaires fondées sur l'action collective.

45. L'action collective obligatoire prend généralement la forme d'un Office de commercialisation, décrit ci-dessus, tous les producteurs d'une denrée donnée étant obligés légalement de vendre par l'intermédiaire de l'Office qui a, seul, pouvoir sur la commercialisation de ce produit particulier. Les Offices de commercialisation du coprah qui existent dans de nombreux territoires sont un bon exemple de ce genre d'action collective.

46. On a dit qu'un des grands avantages qu'offrent les Offices de commercialisation est de réduire les frais de la commercialisation parce qu'ils éliminent la nécessité d'une double manutention et réduisent le transport sur de longues distances. Ils sont surtout efficaces lorsqu'ils ont la possibilité de contrôler directement le produit dans un lieu donné, par exemple au port d'exportation. On leur reproche, par contre, d'exercer un monopole et de restreindre toutes possibilités de concurrence et donc de baisse des prix.

47. Les services inhérents à la commercialisation peuvent entraîner des frais assez élevés mais qui sont nécessaires, dans bien des cas, pour assurer la circulation du produit depuis le producteur jusqu'au consommateur. On peut les réduire en veillant à la manutention, au transport, à la transformation, etc... et, dans ce domaine, tous les intéressés sont responsables depuis le producteur jusqu'au consommateur. Toute réduction de ces frais, grâce à une amélioration de la commercialisation permettant d'élargir le volume du commerce, devrait se solder par une élévation du niveau de vie de tous les intéressés.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 3 mai 1964)

COMMERCIALISATION COOPERATIVE

par
R.H. Boyan
Spécialiste des Coopératives

INTRODUCTION

1. Dans de nombreux pays, une partie importante de la production agricole est vendue par les producteurs à leurs coopératives.
2. Les agriculteurs ont constitué des coopératives de commercialisation pour trois raisons principales:
 - (i) pour obtenir des prix favorables,
 - (ii) pour obtenir des services plus efficaces,
 - (iii) parce qu'ils éprouvaient des difficultés à vendre leur production.

AUTRES AVANTAGES DES COOPERATIVES DE COMMERCIALISATION

3. De nombreuses coopératives instituées pour l'une des raisons indiquées au paragraphe 2 ci-dessus ont progressivement adopté des objectifs supplémentaires qui fournissent à leurs membres les avantages suivants:
 - (i) Amélioration de la qualité et, par conséquent, des prix.
 - (ii) Planification de la production, notamment pour éviter que la production de tous les exploitants ne soit mise sur le marché en même temps.
 - (iii) Expansion des services disponibles.
 - (iv) Possibilités de contrôler l'écoulement de la production.
 - (v) Possibilités accrues en fait de crédit.

AMELIORATION DE LA QUALITE

4. Il y a souvent eu amélioration de la qualité parce que la coopérative ne se contentait pas de vendre la production de ses membres, mais en assurait aussi la préparation. On peut citer comme exemple les laiteries, fabriques de fromage, conserveries de fruits, de légumes et de poisson, séchoirs à coprah, rizeries, fermentoirs à cacao. L'amélioration de la qualité permet généralement d'obtenir des prix plus élevés.
5. Dans certains pays, les coopératives ont consacré une partie de leurs revenus à la recherche en vue de l'amélioration de la qualité, ainsi qu'au développement des débouchés et au relèvement des prix. Cette politique a été suivie notamment par les coopératives de commercialisation au Danemark.

6. Les producteurs peuvent décider de procéder à la transformation de leurs produits sur une base coopérative:

- (i) pour s'éviter à eux-mêmes la peine de le faire;
- (ii) parce que la transformation coopérative est moins chère que la transformation privée.

PLANIFICATION DE LA PRODUCTION

7. La planification de la production est particulièrement importante pour les récoltes périssables; on réduit d'ailleurs parfois la production lorsqu'elle tend à dépasser la demande mondiale. A titre d'exemple citons le sucre, dont la production était contingentée dans la plupart des pays exportateurs, du moins jusqu'à une époque assez récente.

8. Lorsqu'il existe un marché connu et un nombre limité de producteurs de fruits et légumes qui, avec une bonne organisation, peuvent se réserver l'ensemble du marché, une planification judicieuse de la production évitera aussi bien la sursaturation du marché que les défauts d'approvisionnement. Dans ce dernier cas, les consommateurs seraient tentés de chercher d'autres sources d'approvisionnement régulier, d'avoir recours aux conserves, etc... Cette planification peut se faire dans le cadre d'une coopérative ou autrement, mais dans le cadre coopératif elle peut être combinée avec des services de commercialisation et de transport. Toutefois, la planification de la production exige de solides qualités de gestion et de prévision, ainsi que la volonté des participants de s'en tenir aux plans établis. Il peut également y avoir des problèmes lorsque des tiers désirent se lancer dans l'exploitation agricole.

EXPANSION DES SERVICES

9. Au paragraphe 2, nous avons signalé que certaines coopératives avaient été créées parce que les producteurs souhaitaient obtenir des services améliorés. Il se peut en effet que les acheteurs ne soient pas disposés à acheter la production aux heures et aux jours qui conviennent aux producteurs, ou ne désirent pas acheter la production à proximité de l'exploitation agricole, ou encore, ont d'autres intérêts qui entrent en conflit avec ceux des producteurs.

10. Une fois que la coopérative a été constituée, les participants ont souvent constaté qu'elle pouvait leur fournir aussi d'autres services, tels que:

- (i) fourniture de matériel agricole tel que semences, engrais, insecticides, machines et outillage;
- (ii) organisation de services de transport - camions, bateaux, etc...;
- (iii) construction d'usines de transformation (voir paragraphes 4 à 6).
- (iv) désherbage et lutte contre les maladies;
- (v) énergie électrique, téléphone et irrigation.

11. Les coopératives agricoles les plus efficaces sont souvent celles qui ont progressivement élargi les services fournis à leurs membres.

CONTROLE DE L'ECOULEMENT DE LA PRODUCTION

12. Des agriculteurs ont parfois formé une coopérative pour vendre leur production, non seulement parce qu'ils espéraient obtenir des prix plus élevés et de meilleurs services, mais aussi parce qu'ils estimaient injuste qu'un tiers contrôle l'écoulement de leur production vers les consommateurs. Dans certains cas, les coopératives agricoles assurent la transmission de la production jusqu'aux consommateurs ou aux postes de vente au détail. Ces détaillants peuvent être eux-mêmes des coopératives ou des magasins privés. La Suède offre un exemple de pays où il y a contact direct entre les coopératives agricoles de vente et les coopératives de consommation.

13. Lorsqu'un producteur agricole habite à proximité d'un centre de consommation il peut assurer la vente directe de sa production. Par contre, si son exploitation se trouve loin des centres de consommation, il devra faire appel aux services d'une coopérative ou d'un intermédiaire pour vendre sa production. Il arrive parfois qu'une coopérative agricole éprouve des difficultés à trouver des débouchés et s'associe avec d'autres coopératives pour constituer un réseau de commercialisation desservant un certain nombre de petites coopératives.

POSSIBILITES DE CREDIT

14. Certaines coopératives de commercialisation ont été créées surtout pour permettre aux agriculteurs d'obtenir plus facilement des prêts. Tel est généralement le cas lorsque les agriculteurs souhaitent s'adresser aux coopératives de crédit pour obtenir des prêts. Ce genre de coopérative est particulièrement développé en Inde. Les coopératives de crédit y existent depuis un certain nombre d'années déjà, mais elles ne sont pas aussi importantes qu'on aurait pu l'espérer. Cela est dû notamment au fait que les agriculteurs ont souvent dû vendre leurs récoltes à des intermédiaires, faute de coopérative de commercialisation. Dans l'Inde et au Pakistan, on prévoit actuellement de créer de grandes coopératives de commercialisation par l'intermédiaire desquelles les agriculteurs pourront vendre leurs récoltes à un prix favorable, après déduction des sommes qu'ils doivent rembourser aux associations de crédit.

QUELQUES INCONVENIENTS DE LA COMMERCIALISATION COOPERATIVE

15. Absence de stimulants financiers. Les intermédiaires ont intérêt à être aussi efficaces que possible, afin de faire le plus de bénéfices possibles. Il n'en va pas de même dans une coopérative, à moins que le directeur ne soit très enthousiaste, ou que le comité, ou les membres exigent une efficacité analogue à celle des intermédiaires commerciaux.

16. Insuffisance de capacités commerciales. Un grand nombre de coopératives sont assez petites et ne sont pas en mesure de payer un traitement adéquat à leur directeur ou à leurs autres employés. C'est pourquoi il arrive souvent que leurs directeurs sont moins efficaces que les intermédiaires, (sociétés ou particuliers).

17. Manque de capitaux. Les coopératives de commercialisation manquent souvent de capitaux pour fonctionner de façon efficace ou pour se développer. Cela tient entre autres aux taux d'intérêt limités que peut payer la coopérative. Il faut donc que les membres de la coopérative soient très dévoués pour que la coopérative puisse obtenir les capitaux nécessaires.

18. Différends entre coopérateurs et entre directeurs et comités. Le système coopératif d'une voix par membre empêche une minorité d'actionnaires de contrôler les affaires de la coopérative, comme c'est le cas dans les sociétés commerciales. Les différends entre membres de la coopérative peuvent donc placer celle-ci dans une situation défavorable par rapport à une société contrôlée par

quelques individus énergiques ou par un directeur très actif qui ne doit de comptes à personne, ou par rapport à une association où tous les partenaires s'entendent bien. Il peut y avoir des inconvénients du même ordre lorsque le directeur d'une coopérative est souvent en désaccord avec le comité, lequel peut fort bien être composé de personnes qui n'ont guère de compétences commerciales ou financières.

EXEMPLES DE COMMERCIALISATION COOPERATIVE

19. Danemark. Un des premiers pays où s'est développée la commercialisation coopérative, surtout dans le domaine de la laiterie et dans la production de lard. Les premières coopératives ont résulté de l'examen de leurs problèmes par les agriculteurs dans les "écoles secondaires populaires".

20. Laiteries coopératives en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Coopératives très fortes dans le secteur de la laiterie. Il en va de même dans de nombreux autres pays.

21. Etats-Unis d'Amérique. Les coopératives agricoles assurent la commercialisation d'une proportion importante des produits primaires. Une des plus grandes coopératives de commercialisation du monde est l'organisation Sunkist de Californie.

22. Japon. Une forte proportion de la production agricole est commercialisée par les coopératives.

23. Cacao. En Nigéria et au Ghana, du moins jusqu'à ces dernières années, une grande partie de la récolte de cacao était commercialisée par des coopératives villageoises, qui envoyaient le cacao aux coopératives de district, lesquelles traitaient à leur tour avec les associations nationales agissant en qualité d'agents des offices de commercialisation du cacao, chargés des exportations.

24. Territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée. Des coopératives ont été créées dans la plupart des secteurs importants de production. En 1960-1961, ces sociétés ont assuré la vente de 7.038 tonnes, sur une production cocotière nationale de 76.524 tonnes. Les membres des coopératives vendent d'ordinaire leur production à des coopératives à objectif double, lesquelles envoient le coprah aux associations de district ou de canton, qui vendent le coprah à l'entrepôt de l'office du coprah, en prélevant une commission pour couvrir leurs frais. L'office du coprah est chargé des exportations. Dans certains districts les coopératives se sont occupées de la commercialisation de la nacre pour le compte de leurs membres, mais ce marché est fort déprimé depuis quelques années.

25. Iles Fidji. En 1962, les coopératives ont vendu 4.963 tonnes, sur une production totale de 39.474 tonnes. Il s'agit généralement de coopératives à objectif double. La majeure partie du coprah est vendue directement à une usine de Suva, où l'on extrait l'huile de coco. Il existe aussi un groupe de coopératives qui assurent la commercialisation de petites quantités de yagona...

26. Iles Gilbert et Ellice. Tout le coprah, sauf la production des grandes plantations des îles Line, est acheté aux producteurs par les coopératives. Les ventes à l'étranger se font par l'intermédiaire de l'office du coprah. La liaison entre les coopératives et l'office est assurée par la "Colony Wholesale Society", un organisme assez spécial qui peut être considéré comme une société semi-publique. Elle sert d'agent de l'office du coprah pour la collecte de la majeure partie du coprah auprès des coopératives de l'île, l'entreposage et les expéditions. Certaines des coopératives dans le voisinage de Tarawa ont

organisé un service de petits bateaux pour expédier leur coprah aux entrepôts de la "Colony Wholesale Society". Les coopératives ont le monopole de l'achat du coprah aux producteurs, car la "Colony Wholesale Society" ne peut acheter qu'aux coopératives pour le compte de l'office.

27. Commercialisation du coprah dans d'autres territoires du Pacifique.
Une certaine quantité de coprah est vendue par l'intermédiaire de coopératives dans d'autres territoires du Pacifique, mais sur une échelle bien moins importante que dans des territoires précités. Ce mouvement tend toutefois à se développer. La situation aux îles Cook mérite une mention spéciale, vu la possibilité d'observer sur place les activités coopératives.

28. Autres secteurs de commercialisation coopérative dans la région du Pacifique. A côté du coprah, le reste de la production agricole est relativement peu important. Dans certains territoires, on commence à s'intéresser à la commercialisation coopérative du cacao (généralement combinée avec la transformation). Les pêcheurs ont formé quelques coopératives de commercialisation. En Nouvelle-Guinée, l'usinage du riz et la commercialisation du café sont aux mains d'une importante société coopérative. Les îles Fidji possèdent depuis fort longtemps une laiterie coopérative, mais celle-ci relève de la Loi sur les sociétés. Nous avons mentionné plus haut la production de yagona aux îles Fidji et de nacre en Nouvelle-Guinée.

Texte original: anglais.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

AUTRES ORGANISMES DE COMMERCIALISATION

par

R.H. Boyan

Spécialiste des Coopératives

INTRODUCTION

1. Classification des autres organismes de commercialisation.
 - (1) Services de commercialisation assurés par des particuliers ou des sociétés.
 - (2) Offices et organes de commercialisation gouvernementaux ou semi-gouvernementaux, désignés par des appellations diverses.

SERVICES DE COMMERCIALISATION ASSURES PAR DES PARTICULIERS OU DES SOCIETES

2. Il s'agit de services de commercialisation à but lucratif. On les accuse souvent d'exploiter les agriculteurs, mais il ne faut pas oublier que les intermédiaires commerciaux doivent couvrir leurs frais et qu'ils offrent des compétences qui méritent rémunération. Cela est amplement démontré par le nombre de coopératives qui se sont soldées par un échec parce qu'elles étaient incapables de rivaliser avec les commerçants ou les sociétés privées.

3. Comment peut-on amener les commerçants et les sociétés commerciales à fournir de meilleurs services aux producteurs et à les encourager ainsi à accroître leur production ? On peut envisager les moyens suivants :

- (1) subventions gouvernementales dans le cas où la fourniture des services souhaitables n'est pas rentable pour les intermédiaires commerciaux ;
- (2) les commerçants peuvent avoir régulièrement en stock divers articles dont les agriculteurs ont besoin ;
- (3) le commerçant peut conclure avec le producteur un contrat par lequel il s'engage à acheter une quantité déterminée ou à payer un prix fixé.

4. Avantages de la commercialisation assurée par les particuliers et les sociétés à titre onéreux :

- (1) beaucoup de commerçants et de sociétés commerciales disposent d'une somme de connaissances et de capacités qui leur permet de travailler avec efficacité, de trouver des débouchés et d'obtenir les meilleurs prix ;
- (2) l'attrait du gain les incite à être aussi efficaces que possible, à prospecter les marchés et à rechercher les meilleurs prix ;
- (3) beaucoup d'agences commerciales disposent de capitaux importants, ce qui leur permet de soutenir les périodes difficiles, soit en essayant des pertes pendant un certain temps, soit en entreposant la production en attendant le rétablissement des prix ;

- (5) le fait de disposer d'un capital important permet aussi d'acheter de l'outillage coûteux de transformation, permettant d'améliorer la qualité et d'obtenir des prix plus élevés.

5. Inconvénients de la commercialisation confiée à des particuliers et à des sociétés commerciales :

- (1) ces intermédiaires s'efforcent d'obtenir des bénéfices aussi élevés que possible, et tendent donc à payer le moins possible aux producteurs. Ils perdent souvent de vue le fait que dans de nombreux cas le paiement d'un prix plus élevé encouragerait le producteur à cultiver plus, de sorte qu'on fin de compte, l'intermédiaire commercial réaliserait des bénéfices plus considérables. La possibilité de maintenir les prix à un niveau peu élevé dépend évidemment de l'intensité de la concurrence ;
- (2) nombreux sont les commerçants qui s'intéressent avant tout aux bénéfices, et non aux services qu'ils pourraient offrir aux fermiers ;
- (3) Lorsque les commerçants sont trop nombreux sur la place, il y a gaspillage de capitaux et de main-d'oeuvre, et certaines agences feraient mieux d'orienter leurs activités vers le secteur de la production.

6. Après la seconde guerre mondiale, les producteurs de Papouasie et Nouvelle-Guinée ont eux-mêmes demandé le maintien de l'Office du coprah créé pendant la guerre.

OFFICES ET SERVICES DE COMMERCIALISATION GOUVERNEMENTAUX OU SEMI-GOUVERNEMENTAUX

7. L'Office du coprah de Papouasie et Nouvelle-Guinée a le monopole des expéditions de coprah. Il dispose d'entrepôts aux ports principaux, où il achète le coprah à tous les vendeurs, qu'il s'agisse de planteurs privés, de sociétés ou de coopératives. Les prix d'achat sont fondés sur les prévisions de prix, diminuées des frais. A la fin de l'année, les excédents éventuels sont répartis entre les producteurs au prorata de la quantité de coprah livrée par chacun. L'Office comprend des représentants des producteurs.

8. Iles Gilbert et Ellice. Il existe dans ce territoire une organisation tout à fait différente, qui a déjà été évoquée à propos de la commercialisation coopérative. Il s'agit ici d'un Office ayant des attributions plus limitées, mais les coopératives bénéficient d'un monopole et il n'y a donc pas de libre concurrence entre producteurs privés, sociétés et coopératives.

9. L'Office du coprah de Tonga. Cette organisation est décrite dans le document de base rédigé par M. Stace (page 7). Elle se caractérise par le fait que ses achats se font sur une base plus large que ceux des Offices de Papouasie et Nouvelle-Guinée, ou des îles Gilbert et Ellice, par l'importance accordée à la qualité et par la distribution des excédents sur une base coopérative, après déduction de certaines sommes pour alimenter un fonds de stabilisation des prix du coprah et assurer le développement de l'exploitation.

10. Le projet des bananes aux Samoa Occidentales. Ce projet est décrit dans le document de base rédigé par M. Stace (page 8). Il s'agit d'une organisation qui traite directement avec les producteurs. A noter le système du contingentement des expéditions.

11. Le projet de culture du cacao à Tolai (Territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée). Ce système est également décrit dans le document de base rédigé par M. Stace (page 8). L'objectif principal est de produire du cacao de bonne qualité. Les Conseils autochtones du gouvernement local ont leurs propres fermentoirs. Le Gouvernement fournit une assistance technique pour faciliter la bonne marche des opérations. Le capital initial provient d'un emprunt bancaire.

12. Les programmes de commercialisation du poisson et des légumes à Hong-Kong. Créés après la seconde guerre mondiale. L'organisation de commercialisation du poisson peut se définir comme une organisation commerciale non gouvernementale

contrôlée par un fonctionnaire - qui a toujours été jusqu'ici le Commissaire au Développement coopératif et aux Pêcheries - assisté d'un comité consultatif officieux composé de six membres, dont un représentant de la Fédération des coopératives de pêcheurs. L'organisation de commercialisation des légumes a été constituée sur des bases analogues. Dès la création de ces organismes on envisageait que leurs fonctions seraient éventuellement prises en charge par les coopératives de pêcheurs et de producteurs de légumes, et on a encouragé à cette fin la formation de petites coopératives primaires. On n'a pas tenté de créer d'un seul coup une organisation coopérative complète, car il y avait tout lieu de croire que ces coopératives ne réussiraient pas à soutenir la concurrence du système traditionnel des intermédiaires commerciaux.

13. Le marché central pour la vente en gros de produits agricoles à Aden.
Il s'agit d'un organisme officiel de commercialisation, qui semble inspiré par le programme de Hong-Kong.

14. Inconvénients possibles des organismes officiels.

(1) Bureaucratie.

(2) Risque d'inefficacité, les dirigeants n'étant mus par aucun stimulant d'ordre financier. Néanmoins, bien des organismes officiels se sont révélés efficaces : tout dépend de la compétence et du caractère du directeur et de son personnel. Les risques d'inefficacité peuvent être écartés dans une certaine mesure en prévoyant la nomination de représentants de producteurs au sein du comité.

(3) Les activités de ces organismes conservent généralement un seul produit, mais il pourrait être plus avantageux, dans l'ensemble, de traiter plusieurs produits à la fois. Par exemple, les intermédiaires commerciaux qui ont un magasin et achètent du coprah ont souvent moins de frais de personnel et de transport que les organismes gouvernementaux qui achètent uniquement du coprah ; en outre, ils peuvent aussi faire des offres d'achat plus intéressantes que celles d'organismes gouvernementaux.

ASSOCIATIONS DE PRODUCTEURS

16. Il ne faut pas négliger certaines associations de producteurs qui ne sont pas à proprement parler des organismes de commercialisation. Dans certains cas, elles s'occupent elles-mêmes de la commercialisation, mais le plus souvent cette fonction est confiée aux coopératives de producteurs, et les associations en question s'attachent plutôt à défendre les intérêts de leurs membres dans divers domaines. Par exemple, elles fournissent divers services tels que l'organisation de la recherche, les conseils en matière technique, la publication de périodiques, la protection de leurs membres contre les dispositions juridiques qui risquent de léser leurs intérêts. Les activités de ces associations de producteurs ont quelquefois des répercussions considérables sur la situation commerciale de leurs membres.

17. Il existe dans le Pacifique plusieurs associations de producteurs, généralement appelées "associations de planteurs" ou "associations de producteurs".

18. Il arrive que des producteurs qui ont constitué une coopérative de commercialisation n'ont pas d'association distincte pour s'occuper des questions non commerciales ; dans ce cas, la coopérative peut s'occuper de ces questions, en marge de ses travaux de commercialisation proprement dits. Lorsqu'il existe à la fois une association et une coopérative qui groupent à peu près les mêmes participants, la démarcation de leurs activités respectives peut se faire de diverses façons.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

NECESSITE DU CREDIT

par
R.C. White
Economiste de la CPS

Introduction

1. Une part importante des capitaux disponibles dans les territoires du Pacifique passe entre les mains des administrations territoriales. Les fonds dont disposent le gouvernement proviennent notamment de l'impôt sur le revenu, des droits d'importation et d'exportation et des nombreuses autres taxes que l'Etat perçoit sur les biens et services. Ces fonds comportent en outre des sommes obtenues au moyen d'emprunts publics et de prêts et de subventions inter-gouvernementales.
2. S'il est urgent dans les territoires de procéder à des investissements publics (investissements de l'Etat), il existe aussi un certain risque de voir consacrer une partie excessive de ces fonds au financement des entreprises publiques, au détriment des producteurs privés. Les bailleurs de fonds privés hésitent à consentir des prêts lorsqu'il n'y a pas d'assurances valables en fait de garanties et de possibilités de remboursement.
3. Dans certains territoires, ce problème a été résolu en partie grâce au financement public d'institutions spéciales pour la fourniture du crédit qui est si souvent nécessaire pour améliorer la production agricole et financer le développement d'industries nouvelles.

Besoins en matière de crédit

4. Un grand nombre d'habitants des îles du Pacifique sont désireux d'améliorer leurs techniques et d'accroître leur production dans le domaine de l'agriculture, de la pêche, des transports, ainsi que dans le secteur commercial. A cette fin, ils ont instamment besoin de prêts pour passer la phase difficile de l'installation initiale, pour acheter du matériel et de l'équipement et pour couvrir les frais de main-d'oeuvre.
5. L'obtention de ce crédit à des conditions acceptables constitue souvent un facteur critique dans le stade initial de développement. La plupart des cultures produites dans la région entraînent des délais assez longs entre la plantation et la vente, ce qui impose aux producteurs une charge assez lourde, puisqu'ils doivent assurer leur subsistance et celle de leur famille pendant la période intermédiaire. Il n'est pas toujours possible (au fur et à mesure de l'évolution vers des niveaux de vie plus élevés) de s'assurer des conditions de vie adéquates à partir des cultures de subsistance. Il en résulte que les producteurs sont parfois tentés de récolter trop tôt, afin d'arrondir leurs revenus.

Accélération du développement dans les territoires du Pacifique

6. Au cours des séances précédentes, nous avons signalé un certain nombre de besoins qui constituent des conditions essentielles de tout développement économique réel :

- (1) accroissement de la production,
- (2) amélioration des services de commercialisation,
- (3) développement de l'éducation,
- (4) accroissement de l'assistance interne et externe,
- (5) amélioration du régime foncier dans le sens de la stabilité,
- (6) élargissement des facilités de crédit.

7. Si l'expansion des facilités de crédit a été placée en fin de liste dans l'ordre du jour, ce n'est pas parce qu'elles constituent le facteur le moins important. Dans tous les autres domaines mentionnés jusqu'ici, le progrès exigera tôt ou tard de faire appel au crédit dans une mesure assez considérable. Toutefois, les possibilités de crédit et la fourniture de matériel moderne ne suffisent pas par eux-mêmes à assurer le développement économique. Celui-ci doit s'accompagner de bien d'autres modifications économiques et sociales ; l'accroissement de la population et l'urbanisation créent bien des problèmes ; l'introduction de techniques plus avancées nécessite un plus grand nombre de techniciens qualifiés et spécialisés ; l'accroissement de la production exige le développement des services de transport et l'amélioration de la commercialisation.

Fourniture de crédit

8. La plupart des territoires reconnaissent la nécessité d'obtenir des sources suffisantes de crédit, ainsi que le rôle du crédit pour le développement agricole et l'amélioration des rendements dans les secteurs primaires et secondaires. Vous connaissez sans doute certaines des formes qu'a revêtues cette assistance :

- (1) crédits de subsistance pendant les premières phases du développement ;
- (2) crédits aux producteurs individuels pour l'achat d'équipement, de matériaux, d'animaux, etc... ;
- (3) crédits accordés aux coopératives et à d'autres associations pour la transformation, l'entreposage, la commercialisation et le transport.

Exigences des prêteurs

9. Les deux conditions généralement considérées comme essentielles par le prêteur sont les suivantes :

- (1) garantie suffisante - le facteur clef réside évidemment dans la possibilité de récupérer (de vendre) les biens offerts en garantie (terres, immeubles, machines) à un prix permettant de couvrir le solde dû par l'emprunteur, y compris les intérêts, etc... ;
- (2) possibilité de rembourser - la capacité d'un emprunteur à rembourser un prêt (soit à tempérament, soit par un versement unique après une période convenue) dépend de la faculté qu'il a d'obtenir un revenu régulier suffisant pour effectuer ces paiements, tout en assurant sa subsistance et celle de sa famille.

10. Les prêts accordés à ceux qui peuvent offrir une telle garantie "hypothécaire" et donner des assurances fermes quant au remboursement, ont été consentis généralement jusqu'ici à des colons européens (ou à d'autres colons non autochtones), disposant de propriétés hypothécables telles que biens fonciers, immeubles, polices d'assurance, etc... Les colons autochtones ne peuvent généralement pas offrir de telles garanties hypothécaires, bien qu'ils aient pu parfois obtenir des prêts. Les difficultés qu'éprouvent les producteurs locaux à obtenir des prêts sont dues également au manque de ren-

seignements concernant les nécessités des producteurs en fait de crédit, leur solvabilité et leur aptitudes commerciales.

L'épargne

11. La plupart des habitants des territoires du Pacifique qui ont des revenus monétaires sont à même de se constituer des économies. Cette constatation est confirmée par les statistiques des banques de dépôt et des caisses d'épargne de la plupart des territoires. D'autre part, l'importance des unions et coopératives de crédit n'a cessé d'augmenter dans un certain nombre de territoires. La thésaurisation privée est également assez répandue dans certaines régions.

12. L'épargne représente une source importante de disponibilités pour le crédit, et il serait urgent de faire mieux connaître les possibilités optima d'emploi de ces fonds. Dans de nombreux territoires, on a organisé des campagnes d'information concernant le rôle des banques et les autres possibilités d'épargne. Parmi les initiatives les plus intéressantes prises dans ce domaine, on peut citer les sociétés d'épargne privées et les associations d'épargne et de prêt constituées notamment dans le territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée.

Sources de crédit

13. Crédit commercial : La plupart des magasins et postes de ventes au détail des centres urbains exigent le paiement au comptant de leurs biens et services. Dans certains cas, ils offrent certaines possibilités de crédit, même dans les territoires où ce mode de crédit est interdit par les dispositions législatives en vigueur.

14. Crédit de subsistance : On peut obtenir une certaine mesure de crédit de subsistance sous les formes suivantes :

- (1) avances consenties par l'acheteur ou par l'agence de commercialisation en attendant la vente au consommateur final ;
- (2) avances consenties par le marchand, moyennant caution sur les recettes futures d'une récolte sur pied.

15. Dans le cas signalé sous (1) ci-dessus, lorsqu'une avance est consentie par une agence de commercialisation (commerçant, entrepôt, office de commercialisation) en attendant la vente de la production, les besoins du producteur avant que sa production ne soit prête à être mise sur le marché ne sont généralement pas satisfaits. Dans certains cas, il en résulte des moissons prématurées et un traitement incorrect.

16. Le cas (2) offre des inconvénients aussi bien pour l'emprunteur que pour le prêteur. Le fait de cautionner le prêt au moyen de la récolte donne au prêteur une certaine "prise" sur le producteur, ce qui lui fournit un avantage injuste quant au prix. Par contre, ce genre de prêt est généralement combiné avec un certain contrôle de la production exercé par le prêteur, en vue de s'assurer que le producteur sera à même de le rembourser.

17. Dans les deux cas précités, le crédit offert est généralement bien inférieur à la valeur finale du produit, ce qui suppose le paiement du solde au producteur après la vente. Ce double paiement n'est pas toujours bien compris et peut donner lieu à des différends touchant le niveau des prix.

18. Crédit pour le développement : Le crédit disponible pour le développement est limité par le montant des capitaux existants, ainsi que par les besoins des emprunteurs (mentionnés plus haut). Il existe trois sources principales de fonds pour les prêts de développement :

- (1) établissements privés de crédit (y compris les banques) ;
- (2) organisations coopératives ;
- (3) institutions gouvernementales ou semi-gouvernementales :

- a) établissements spécialisés de crédit,
- b) action directe du gouvernement (par exemple : programmes de plantation ou de développement).

19. Nous avons déjà signalé que les prêteurs privés hésitent à accorder des prêts lorsqu'il n'y a pas de garantie suffisante et lorsqu'on peut donner des possibilités de remboursement. On a pris des mesures dans un certain nombre de régions pour remédier à cette situation en confiant aux services de vulgarisation un certain contrôle sur la fourniture de crédit pour la production et la commercialisation. Les garanties gouvernementales sont pratiquement inconnues dans la région, où elles devraient faire l'objet d'un examen plus approfondi, en collaboration avec les services de vulgarisation.

20. Dans de nombreux territoires, les organisations coopératives ont réussi à acquérir un actif suffisant pour leur permettre d'emprunter des fonds de développement. Toutefois, cette méthode est à la portée de quelques producteurs seulement. Pour diverses raisons, de nombreux producteurs ne peuvent pas, ou ne désirent pas, s'affilier à ces associations. Le manque de connaissances et d'expérience dans ce domaine est en train d'être surmonté progressivement grâce aux possibilités accrues d'éducation et d'organisation.

21. Lorsque les terres ne peuvent pas faire l'objet d'une hypothèque (et que ni la récolte ni le bétail ne constituent une garantie suffisante), la source principale de crédit semble résider dans les institutions créées sous les auspices du gouvernement et disposant de crédits officiels. L'importance du crédit qu'on peut obtenir de cette source est souvent limitée par le manque de capitaux ou par les dispositions définissant les objectifs autorisés. Il conviendrait d'examiner plus à fond les possibilités d'obtenir des capitaux additionnels pour ce genre de crédit en s'adressant à la BIRD, au FIC, à l'AID ou à la Banque d'export-import. Il ne faudrait pas négliger non plus la possibilité de fonder dans les territoires du Pacifique des banques ou des sociétés bancaires pour le développement. Ces établissements pourraient accroître les possibilités de prêts locaux en espèces, agir comme intermédiaire auprès des institutions étrangères de crédit, et fournir en même temps un contrôle et des conseils techniques.

Conclusion

22. L'application directe de la main-d'oeuvre dans les secteurs productifs et la satisfaction des besoins alimentaires au moyen de la production de subsistance peuvent considérablement aider le développement économique. Un développement continu aura pour effet d'intensifier la demande de connaissances, de matériaux et d'équipement en vue de la production et de la transformation des produits. Ces besoins accrus ne peuvent pas toujours être satisfaits par les sources normales de financement dont disposent les producteurs, et la demande de crédit augmentera parallèlement au développement. Pour répondre à cette demande, il faudra compter sur les établissements de crédit privés et publics, ainsi que sur les efforts des producteurs, qui seront appelés à démontrer qu'ils sont à la fois désireux et capables de répondre aux exigences des organismes de prêt.

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

EPARGNE ET INVESTISSEMENTS (Y COMPRIS LES COOPERATIVES ET SOCIETES D'EPARGNE)

par
R.H. Boyan
Spécialiste des Coopératives

INTRODUCTION

1. Nous avons déjà souligné la nécessité de disposer de crédit aux fins de développement, et nous examinerons certaines des sources de crédit au cours de séances ultérieures.

2. Il arrive souvent que le crédit soit insuffisant. Jusqu'à récemment, la majeure partie des capitaux de prêt provenait de l'extérieur des territoires du Pacifique. On cherche actuellement à mobiliser plutôt les capitaux qui existent dans les territoires eux-mêmes, pour deux raisons :

- (1) pour compléter les montants disponibles ;
- (2) pour renforcer l'indépendance financière des territoires.

3. Les différentes façons de concentrer l'épargne locale afin de pouvoir la mobiliser (l'investir), en vue d'augmenter la production et les revenus, peuvent être rangées dans les catégories suivantes :

- (1) sociétés à responsabilités limitées ;
- (2) caisse d'épargne ;
- (3) coopératives de crédit ;
- (4) autres institutions favorisant le crédit.

On peut également appliquer le processus dit de "formation directe de capital".

SOCIETES A RESPONSABILITES LIMITEES

4. Dans les pays développés, les particuliers peuvent placer leurs économies dans différentes sociétés à responsabilités limitées. Pour ce faire, il suffit d'acheter les actions nouvelles mises sur le marché ou d'acheter des actions anciennes en bourse.

5. Les sociétés servent un dividende aux actionnaires lorsque leurs opérations sont bénéficiaires. Les dividendes sont généralement plus élevés que le taux d'intérêt consenti par les caisses d'épargne, mais il y a le risque que la société fasse faillite et qu'il n'y ait pas de dividendes ; dans ce cas l'actionnaire peut perdre aussi la totalité ou une partie des capitaux qu'il a investis.

6. Sauf exception, les sociétés n'émettent pas d'actions en vue de prêter de l'argent à des tiers, mais utilisent elles-mêmes leurs capitaux pour la production, notamment pour la production manufacturière.

7. La plupart des sociétés à responsabilités limitées qui opèrent dans le Pacifique sont des sociétés étrangères dont les actionnaires sont généralement étrangers, bien que rien n'empêche les populations locales des territoires d'acheter des actions sur les bourses étrangères. Il existe aussi dans certains territoires des compagnies privées dont les actions ne sont pas offertes aux particuliers.

8. Les sociétés à responsabilités limitées dont les actions sont aux mains de populations locales du Pacifique gagneront sans doute en importance, mais pendant un certain temps il est vraisemblable que les épargnants capables d'acheter des actions demeureront en nombre très limité.

9. Exemple : la "Ramamal Trading Co. Ltd." en Nouvelle-Bretagne.

CAISSES D'EPARGNE

10. Les caisses d'épargne représentent un mode d'épargne très généralisé.

11. Avantages des caisses d'épargne :

- (1) Elles offrent un taux d'intérêt fixe, qui est généralement d'environ trois pour cent.
- (2) Les sommes déposées dans un compte d'épargne peuvent être retirées à tout moment.
- (3) Les capitaux sont en sécurité. Comme nous l'avons vu, les capitaux placés en actions peuvent être perdus en tout ou en partie. D'autre part, le cours des actions est variable, de sorte qu'on peut faire une perte au moment de la vente.

12. Inconvénients des caisses d'épargne :

- (1) Les agents ou succursales ne se trouvent pas toujours à proximité des épargnants actuels ou éventuels.
- (2) Les épargnants n'ont généralement pas la faculté de se faire consentir des prêts.
- (3) Le taux d'intérêt est peu élevé.
- (4) Les capitaux des caisses d'épargne sont généralement placés à l'étranger, de sorte qu'ils ne contribuent pas à l'accroissement de la production.

COOPERATIVES D'EPARGNE ET DE CREDIT

13. Ces établissements portent divers noms, tels que "unions de crédit", "sociétés d'épargne et de crédit", "sociétés de prévoyance et de crédit", ou encore, "sociétés d'épargne et d'investissements".

14. Avantages :

- (1) Les membres peuvent effectuer leurs dépôts à proximité de leur domicile.
- (2) Si le règlement le permet, il est facile et commode de retirer l'ensemble ou une partie de ses dépôts ; ce n'est pourtant pas aussi facile que dans le cas de retraits aux caisses d'épargne, car il se peut que la coopérative n'ait pas assez d'argent en caisse au moment du retrait.
- (3) Les fonds peuvent être utilisés localement pour le développement.

- (4) Les villageois sont encouragés à placer leurs économies dans la coopérative, plutôt que de les thésauriser.
- (5) Les membres de la coopérative, notamment les membres du comité et du bureau, acquièrent une éducation pratique dans le domaine financier.

15. Inconvénients.

- (1) Le manque d'expérience des coopérateurs et des membres du comité peut entraîner des pertes.
- (2) Les membres qui empruntent de l'argent ne sont pas toujours en mesure de le rembourser.
- (3) Dans certaines régions, on préfère accorder des prêts à des fins non productives, plutôt qu'à des fins productives.
- (4) Même lorsque les prêts sont consentis à des fins productives ils ne répondent pas nécessairement à l'utilisation la plus judicieuse des capitaux.

EXEMPLES DE COOPERATIVES D'EPARGNE ET DE CREDIT

16. Les unions de crédit aux îles Fidji. Voir le document de base rédigé par M. Stace, pages 15 et 16. Ces unions sont régies par l'Ordonnance sur les unions de crédit. Il y a aussi quelques sociétés d'épargne et de crédit qui relèvent de l'Ordonnance relative aux sociétés coopératives. Beaucoup d'unions de crédit accordent des prêts à des fins non productives.

17. Les sociétés d'épargne aux îles Cook. Voir le document de base rédigé par M. Stace, pages 14 et 15. A noter l'importance accordée aux dépôts réguliers ; au moment de la fondation de ces sociétés, les membres s'engagent à ne pas retirer leur dépôt avant une période déterminée (généralement de 3 à 5 ans).

18. Les sociétés d'épargne et de crédit du territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée font l'objet d'une Ordonnance promulguée en 1961. Elles sont cautionnées par la Reserve Bank of Australia, dont le directeur actuel à Port Moresby est Contrôleur des sociétés d'épargne et de prêts en vertu de l'Ordonnance. Les unions de crédit des îles Fidji sont de caractère analogue, mais elles accordent une plus grande importance aux prêts consentis aux fins de production.

19. Les coopératives d'épargne et d'investissements du Protectorat britannique des îles Salomon. Elles en sont encore à la phase initiale, mais leur objectif principal est de donner à leurs membres l'occasion d'investir leurs économies tout en s'intéressant au développement, et aussi de faire travailler les capitaux locaux pour faciliter la réalisation de projets de développement telle que l'installation de fermentoirs à cacao.

20. On s'intéresse de plus en plus à ce genre de coopératives dans le territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée, aux Nouvelles-Hébrides (fonctionnaires) ainsi qu'à Niue (fonctionnaires).

AUTRES INSTITUTIONS FAVORISANT L'EPARGNE

21. Valeurs de l'Etat. Depuis quelques années, certains gouvernements ont procédé à d'importants emprunts publics. Ce programme est donc exactement l'opposé des prêts accordés par le gouvernement à des particuliers pour encourager le développement, mais la méthode a l'avantage de rassembler les capitaux privés inexploités et de permettre à l'Etat de consentir des prêts à des tiers ou d'utiliser lui-même ces capitaux pour la mise en oeuvre de programmes de développement. Il convient de noter que les coopératives ont souvent souscrit assez largement aux emprunts publics.

22. Le Fonds de développement aux îles Fidji. Il s'agit d'un programme d'épargne forcée. Le Fonds a été constitué à l'aide d'une taxe obligatoire de £10 par tonne de coprah : au lieu d'être payé comptant au vendeur fidjien,

ce montant est crédité à un compte établi au nom du planteur, lequel ne peut effectuer des retraits d'argent qu'avec l'approbation du gouvernement et pour des fins déterminées. Les producteurs peuvent également déposer de leur plein gré des capitaux dans leur compte, en plus de la taxe obligatoire de £10 par tonne. Entre le 1er août 1962 et le 31 juillet 1963, environ 50% des retraits ont été destinés à la construction d'habitations nouvelles. Parmi les autres objectifs approuvés figurent le paiement des frais d'éducation, l'achat de bateaux à moteur, la construction d'écoles, l'achat de meubles, la réparation de maisons, l'achat de moteurs hors-bord, et l'achat et la mise en valeur de terres.

23. Fonds de stabilisation. Il s'agit d'une forme d'épargne forcée qui ne profite pas directement au producteur, lequel perçoit un prix diminué de la taxe prélevée pour la constitution du fonds de stabilisation. Le principe de ce Fonds est d'avoir des capitaux disponibles pour soutenir les prix à la production en cas d'affaissement des cours mondiaux. Par conséquent, les bénéficiaires éventuels ne sont pas nécessairement les payeurs. Si les fonds de stabilisation ne sont pas à vrai dire des fonds d'épargne, ils constituent néanmoins des concentrations de capitaux qui peuvent être utilisées à des fins de développement. Mais en pratique les fonds accumulés de la sorte sont généralement investis à l'étranger pour des raisons de sécurité.

FORMATION DIRECTE DE CAPITAL

24. Par capital, on entend généralement l'accumulation de disponibilités monétaires. Mais l'argent accumulé ne sert à augmenter la production qu'à condition d'être mobilisé, c'est-à-dire d'être utilisé pour l'achat d'outillage ou de bateaux, pour subventionner la plantation d'arbres, etc...

25. Toutefois, il ne faut pas oublier que le travail peut aussi créer des valeurs de capital, sans faire intervenir l'aspect monétaire. Chaque fois qu'un exploitant plante un cocotier ou un cacaoyer, il crée du capital, au sens propre du mot, c'est-à-dire qu'il crée quelque chose qui lui fournira un revenu. Un seul arbre ne produit évidemment pas beaucoup, mais 5 ou 10 hectares de plantation de cocotiers, de cacaoyers, de caféiers, de même que des superficies plus petites plantées de riz, de canne à sucre ou de tomates, fournissent un revenu appréciable. Par conséquent, tout exploitant qui ne se contente pas de produire uniquement pour sa consommation propre et consacre une partie de son travail à la plantation de cultures qui produiront un revenu durable, effectue en fait une opération d'épargne. C'est ce qu'on entend par "formation directe de capital". Ce processus n'est d'ailleurs pas limité à la plantation de cultures : il comprend aussi les travaux collectifs de construction de routes, de ponts, de quais, d'entrepôts ou de bateaux. La définition s'applique aussi à la construction personnelle de chars à boeufs, de séchoirs à coprah ou même de pirogues permettant d'augmenter la production ou de la transporter jusqu'aux marchés.

26. La formation directe du capital a joué un rôle très important dans le développement économique des îles du Pacifique, et on pourrait l'utiliser de façon plus efficace encore. Mais dans certains des territoires, elle a fourni des résultats meilleurs en combinaison avec le crédit : prêts pour l'achat d'engrais, de tracteurs ou d'autres outils agricoles, pour la construction d'installations de transformation (par exemple, projet de culture du cacao à Tolai), pour l'achat de bateaux, de camions, etc.. Il est à noter que la formation directe du capital est parfois assistée par le gouvernement, par exemple sous forme de subventions monétaires ou de moyens de transport mis à la disposition de la population rurale en vue de l'encourager à construire elle-même de nouvelles voies de communications.

THESAUURISATION

27. Si l'on veut encourager l'épargne il faut décourager la thésaurisation - qui consiste à conserver ses économies dans une cachette à domicile. Les personnes qui ont recours à ce procédé le font généralement parce qu'elles pensent qu'il offre une sécurité plus grande ou parce qu'elles n'ont pas d'autres

possibilités pour accumuler des économies. A l'heure actuelle, les gens qui ne disposent pas d'autres méthodes d'épargne sont assez rares, et il convient de décourager la thésaurisation pour les raisons suivantes :

- (1) vu l'astuce des voleurs, il est sans doute plus risqué de cacher de l'argent chez soi que de le placer dans des caisses d'épargne ou dans d'autres institutions analogues ;
- (2) le capital thésaurisé ne rapporte pas d'intérêt ;
- (3) il ne contribue en rien au développement.

Par conséquent, il faut non seulement donner aux populations des possibilités d'épargne et d'investissement, mais aussi décourager le plus possible la thésaurisation.

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

(20 avril - 8 mai 1964)

L'UTILISATION D'AUXILIAIRES VISUELS

par

R.C. White

Economiste à la CPS.

1. Les auxiliaires visuels utilisés pour attirer l'attention sur un sujet spécial, peuvent être extrêmement utiles dans l'éducation de base, particulièrement dans les régions où le niveau d'éducation est peu élevé ; l'auxiliaire visuel doit être présenté d'une façon claire et simple et on doit pouvoir le comprendre sans avoir à faire un trop gros effort de concentration.
2. Il existe de nombreux types d'auxiliaires visuels, dont les films, les films fixes, les affiches, les séries de cartes, les flanellographes, les brochures imprimées, etc... Dans le domaine de l'éducation des adultes, où l'on peut organiser l'instruction en groupe de façon rationnelle, le flanellographe s'est avéré un moyen efficace de présenter un sujet en détail et en soulignant les points principaux. Les flanellographes sont une série d'images découpées, appliquées sur un fond uni ou choisi et à l'aide desquelles on peut raconter une histoire.
3. Les affiches illustrées, bien dessinées, sont également un type d'auxiliaire visuel très utile, particulièrement dans les régions où l'on ne peut pas réunir les producteurs en groupes. Il faut savoir où placer les affiches pour qu'elles aient le maximum d'effet. La répétition aide énormément, non pas en se servant constamment de la même affiche, mais en présentant continuellement la même idée de façon différente. Ce moyen a été utilisé de façon importante dans les écoles, dans toute la région, et plus particulièrement dans le domaine de l'éducation sanitaire. Néanmoins, il y a d'énormes possibilités d'étendre ce moyen d'éducation à d'autres domaines, notamment à l'agriculture où l'on doit attirer l'attention sur les avantages qui découlent de l'utilisation d'engrais, ou d'autres moyens d'accroître la production, et avertir la population de l'inefficacité de certaines méthodes de production, du manque de lutte contre les maladies, etc...
4. Dans les régions électrifiées, où l'on peut se servir de projecteurs, les campagnes d'éducation à l'aide de films et de films fixes, sont maintenant fermement établies. Bien qu'avec cette méthode il se pose parfois des difficultés de langue, celles-ci ne sont pas insurmontables et on peut, en général, arriver à des résultats satisfaisants. Ces résultats dépendent en grande partie de la possibilité de convoquer des réunions de personnes intéressées et de soutenir leur intérêt pendant des périodes assez longues. Sous cet aspect, la simplicité et l'intérêt local du sujet sont deux facteurs importants. On peut aussi se servir de dessins animés.
5. L'une des plus grosses difficultés qu'ont à surmonter les territoires en relation avec l'utilisation des auxiliaires visuels en matière d'éducation est leur production. Du fait de la grande diversité des langues, des croyances et des pratiques culturelles, ainsi que des types physiques dans bien des territoires du Pacifique, l'utilisation de certains auxiliaires est assez restreinte, même dans les cas où ces auxiliaires ont trait aux produits ou aux coutumes qui sont communs à plus d'un territoire. Le coût de la production est également un facteur limitatif.

2

6. En 1960, la Commission du Pacifique Sud, l'Unesco et le Protectorat britannique des Iles Salomon, ont créé conjointement une imprimerie et un Centre de formation à Honiara, dans le Protectorat britannique des Iles Salomon. Trois stages pratiques d'un an chacun ont eu lieu à ce Centre pour former du personnel aux techniques de la petite presse off-set ; assistaient à chacun de ces cours 12 stagiaires désignés par des territoires de la région. Il reste encore quelques exemplaires du rapport sur le fonctionnement de ce Centre de formation à la production d'ouvrages imprimés, et on peut s'en procurer en écrivant au Directeur de la Section "Développement Social" de la Commission du Pacifique Sud à Nouméa. Certains territoires ont créé leurs propres imprimeries et produisent des ouvrages pour leur propre usage, ainsi que pour une diffusion un peu plus large. Un certain nombre des étudiants qui ont suivi les stages du Centre de formation à la production d'ouvrages imprimés sont employés à ce genre de travail.

7. Le Bureau des publications de la Commission du Pacifique Sud à Sydney se fera un plaisir de répondre à toute demande sur les matériels disponibles, sur ce que font les différents territoires et comment fonctionnent les services du Bureau. Certains de ces renseignements figurent dans l'Index des Publications qui donne une liste de tous les ouvrages produits par le Bureau. Pour toutes demandes de renseignements s'adresser à :

The Officer-in-Charge,
South Pacific Commission Publications Bureau,
Box 5254, G.P.O.,
SYDNEY, N.S.W., Australie.

8. Pour citer cet index des publications : "Les demandes d'aide pour la publication de nouveaux ouvrages sont toujours les bienvenues. Les méthodes de travail du Bureau ne sont pas rigides et s'il fallait en inventer une nouvelle pour rendre service à un territoire, le Bureau le ferait avec plaisir à la condition de ne pas outrepasser la latitude que lui accorde la Commission (laquelle est très compréhensive et généreuse) et dans la mesure où l'effectif restreint de son personnel le lui permettrait."

Texte original : anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

SOURCES GOUVERNEMENTALES DE CREDIT

INTRODUCTION

1. Bien que tous les gouvernements des territoires du Pacifique manquent de capitaux pour entreprendre tout ce qu'ils souhaiteraient réaliser, la plupart d'entre eux prévoient des dispositions permettant aux producteurs de leur emprunter de l'argent en vue d'accroître la production.
2. Les méthodes adoptées diffèrent suivant les territoires, et la meilleure façon d'expliquer comment les gouvernements peuvent offrir des facilités de crédit consiste peut-être à décrire les méthodes utilisées dans les divers territoires. La plupart de ces méthodes sont décrites dans le document de base rédigé par M. Stace.
3. Nous parlerons ailleurs des garanties gouvernementales cautionnant les prêts consenti par des organisations privées.

LE PROJET DE CULTURE DES AGRUMES AUX ILES COOK

4. Ce projet est décrit à la page 6 du document de M. Stace.
5. Il convient de noter les caractéristiques suivantes de ce projet :
 - (i) l'objectif consiste à maintenir la production tout en améliorant la qualité;
 - (ii) les exploitants individuels se sont vus octroyer le droit d'utiliser le sol, du moins pendant une période déterminée;
 - (iii) les capitaux ont été fournis à titre de prêt à intérêt (et non à titre de subvention);
 - (iv) le Ministère de l'agriculture gère le projet en vertu de dispositions particulières.

L'OFFICE DES PRETS AGRICOLES ET INDUSTRIELS DES ILES FIDJI

6. On trouvera des renseignements concernant les opérations de cet Office à l'Appendice 1 du document de M. Stace.
7. Le bilan de l'Office pour l'exercice écoulé au 30 juin 1962 montre que les capitaux disponibles avaient été portés à 550.000 livres fidjiennes au moyen d'un deuxième découvert consenti par la Bank of New South Wales, pour un montant de £100.000.
8. La ventilation des prêts approuvés depuis les chiffres notés par M. Stace reflète une tendance à accorder des prêts plus importants aux fidjiens. Les chiffres comparés pour 1961-1962 sont les suivants :

Chinois	2 prêts, totalisant £ 2.600
Européens	14 " " £28.950
Fidjiens	123 " " £27.290
Indiens	75 " " £43.975
Métis Européens	8 " " £ 4.872

9. Sur les 222 prêts approuvés en 1961-1962, 214 ont été effectivement accordés, et l'Appendice au bilan indique que 187 prêts, totalisant £54.861, avaient été consentis à des fins agricoles, tandis que 27 prêts totalisant £41.310 étaient destinés à des fins industrielles. Dans le secteur agricole, les prêts concernaient notamment les productions suivantes : canne à sucre, viande de boeuf, cacao, coprah, laiterie, agriculture générale, aviculture, riziculture et tabac. Dans le secteur industriel on avait accordé des prêts dans les domaines suivants : boulangerie, forges, béton, énergie électrique, pêche, abattage, manufacture d'allumettes, transports maritimes, production d'acier, tourisme, travail du bois.

10. Le rapport signale que la tendance générale continue à évoluer vers l'accroissement du nombre de prêts, tandis que le montant de chaque prêt tend à diminuer ; un grand nombre de prêts sont de 1 à 200 livres. Plus de 50% des prêts agricoles consentis aux fidjiens rentrent dans cette catégorie, et sont destinés à la mise en valeur de terres vierges. On note entre autres qu'avec l'accroissement du nombre de fidjiens obtenant des prêts à titre individuel en vue de s'installer sur des propriétés privées, il y a toutes les chances de voir persister cette tendance.

11. Il convient de noter aussi que sur les six membres de l'Office, un seul, le président, est un fonctionnaire.

CREDITS POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DANS LE TERRITOIRE DE PAPOUASIE ET NOUVELLE-GUINEE

12. Des crédits spéciaux destinés à soutenir les industries primaires et secondaires, des entreprises commerciales et certains programmes entrepris par les administrations locales ou pour le développement communautaire, peuvent être accordés à des particuliers ou à des associations autochtones en vertu de l'Ordonnance sur les Offices de prêts autochtones (1955-60). Ce programme est géré par l'Office de prêts autochtones, reconstitué en juin 1962; depuis cette date, les membres en sont les directeurs de trois ministères et un autochtone.

13. La liste des prêts accordés depuis le début des opérations de l'Office en 1956/57 jusqu'à la fin de 1962 montre que 296 prêts avaient été consentis, pour un montant total de £177.118. La liste montre qu'un nombre important de prêts avaient été accordés pour l'achat de moteurs hors-bord et de camions pour les transports et la pêche. Toutefois, depuis quelques années, on tend plutôt à accorder des prêts pour la mise en valeur du sol, et notamment l'octroi de baux à ferme. En 1961-1962, un prêt de £3.500 a été consenti à une coopérative pour la création d'une plantation de coprah. Au cours du deuxième semestre 1962, un prêt de £200 a été consenti pour la création d'une exploitation porcine.

14. Chaque demande de prêt fait l'objet d'un examen individuel. En vertu de l'Ordonnance, l'Office peut exiger les garanties qu'il juge nécessaires, et il est également habilité à accorder des prêts sans garantie. Par exemple, lorsqu'il est saisi d'une demande de prêt en vue d'acheter un camion pour transporter des produits agricoles, l'Office songe en premier lieu à s'informer du caractère et de l'honnêteté du candidat; il examine si le service en question est vraiment utile à la collectivité, si une section particulière de la communauté pourrait être amenée à soutenir l'entreprise, et quelles sont les possibilités

de concurrence. On envisage également un certain nombre d'autres conditions particulières au district d'opération et susceptibles d'influencer la régularité du service, tels que l'état des routes pendant la saison des pluies ou les possibilités de réparation.

15. On peut également obtenir des prêts au titre de l'Ordonnance sur le crédit aux anciens combattants, promulguée en 1958. Au 30 juin 1962, des prêts avaient été consentis en vertu de cette Ordonnance à 110 anciens combattants australiens et à 107 anciens combattants ~~autochtones~~. Le montant total des prêts approuvés était de £2,387.057.

L'OFFICE DE PRETS AGRICOLES ET INDUSTRIELS DU PROTECTORAT BRITANNIQUE DES ILES SALOMON

16. Il s'agit d'un programme moins ambitieux que ceux qui ont été décrits plus haut. En 1962, l'Office travaillait avec un capital de £A115.000, fourni par le gouvernement. Le montant total des prêts accordés en 1961 et 1962 a été de £63.143, et le nombre d'emprunteurs s'élevait à 39. Les remboursements de capital pendant la même période ont été de £36.052. L'Appendice joint au document de M. Stace fournit des renseignements sur les objectifs de ces prêts et précise les conditions dans lesquelles des prêts ont été consentis pour la production de cacao.

NOUVELLE-CALEDONIE - LE CREDIT DE LA NOUVELLE-CALEDONIE

17. On trouvera des renseignements sur les activités de cette organisation dans l'Appendice 1 du document de M. Stace. On constatera que la plupart des prêts consentis aux autochtones étaient destinés à la construction d'habitations.

ENCOURAGEMENT DE LA REPLANTATION DES CAFEIERES

18. Les stimulants visant l'expansion de la production du café et la suppression des plantations trop vieilles en Nouvelle-Calédonie ont pris la forme de subventions plutôt que de prêts. On trouvera des détails à la page 13 du document de M. Stace.

POLYNESIE FRANCAISE - LE CREDIT DE L'OCEANIE

19. On accorde aux Tahitiens des prêts pour la construction de séchoirs à coprah, pour l'achat de camions et d'autobus, et pour l'achat de thoniers. On trouvera des renseignements plus détaillés dans l'Appendice joint au document de M. Stace.

LE FONDS DE DEVELOPPEMENT DES ILES FIDJI

20. On trouvera certains renseignements sur les objectifs de ce fonds dans le document consacré à l'épargne et aux investissements. La majeure partie des capitaux du fonds sont investis en emprunts de l'Etat, qui étaient évalués à 586.481 livres fidjiennes au 31 juillet 1963. Mais le Fonds fournit également des prêts, qui totalisaient 50.195 livres fidjiennes à la même date.

FINANCEMENT DE LA CONSTRUCTION DE HANGARS D'EMBALLAGE AUX ILES COOK - PROJET DES ENGRAIS AUX ILES COOK

21. Ces deux programmes bénéficient d'une aide en matière d'organisation plutôt que d'une assistance financière, les fonds nécessaires étant obtenus en

exigeant des producteurs une certaine quote-part, au prorata du volume exporté. Toutefois, il convient de signaler que pour la mise en route de ce projet, le gouvernement avait prêté des matériaux. On trouvera d'autres détails sur ce projet à la page 12 du document de M. Stace.

22. Ces deux programmes dépassent largement le cadre de simples prêts. Le but principal du programme de construction d'hangars d'emballage est d'améliorer la qualité et, partant, la valeur et la demande de fruits, tandis que le projet des engrais est destiné surtout à augmenter la production.

GARANTIES GOUVERNEMENTALES

23. Dans les pays développés, la plupart des emprunts proviennent de sources non gouvernementales, notamment des banques. Mais pour obtenir des prêts, il faut que l'emprunteur offre des garanties sérieuses. Dans le Pacifique, il arrive souvent que les promotions de programmes de développement ne soient pas en mesure de fournir les garanties nécessaires ; c'est pourquoi les gouvernements accordent fréquemment des prêts pour soutenir des programmes qui sont considérés comme valables mais qui présentent des risques inacceptables du point de vue de la pratique bancaire normale. Mais les gouvernements eux-mêmes ne disposent que de fonds limités. Un moyen terme possible est le suivant : les gouvernements garantissent aux banques (et à d'autres établissements) le remboursement intégral de toutes pertes encourues pour cause de non-paiement du capital et des intérêts prêtés à des fins de développement.

24. En Nouvelle Galles du Sud (Australie), on a pu observer les résultats heureux de cette politique, qui a permis de construire un grand nombre d'habitations privées au moyen de prêts consentis par des coopératives de construction, qui avaient elles-mêmes obtenu les capitaux nécessaires auprès d'établissements financiers, sous caution gouvernementale.

25. La méthode des cautions gouvernementales n'est pas encore très répandue dans les îles du Pacifique, mais l'Ordonnance sur la trésorerie de Papouasie et Nouvelle-Guinée stipule que l'Administrateur du territoire peut garantir le remboursement d'un prêt consenti à un particulier par une banque pour des fins approuvées par le Ministère. A l'origine, cette Ordonnance permettait seulement à l'Administrateur de fournir sa garantie lorsque l'emprunteur était capable d'offrir les assurances normales requises par la pratique commerciale. Mais en 1961-62, une nouvelle catégorie de prêts a été approuvée par le Ministère et l'Administrateur est aujourd'hui habilité à garantir les prêts accordés aux autochtones par les banques, dans les cas où la garantie offerte par l'emprunteur se rapproche des exigences commerciales normales, sans toutefois y satisfaire entièrement. L'exemple le plus marquant de prêts accordés dans le cas de ce programme est celui des prêts consentis aux Conseils autochtones d'administration locale dans la Péninsule de Gazelle pour l'installation de centres de fermentation du cacao.

Texte original: anglais

COMMISSION DU PACIFIQUE SUD

COURS DE FORMATION SUR LES STIMULANTS DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE
(20 avril - 8 mai 1964)

RESUME DES DISCUSSIONS EN SEANCES DE TRAVAIL

METHODES AGRICOLES TRADITIONNELLES ET MODERNES

1. Le thème central de ce document est la nécessité d'améliorer substantiellement les méthodes de production et les procédés de commercialisation pour permettre aux territoires d'assurer leur développement économique et de relever leur niveau de vie.
2. En de nombreux cas, cette amélioration nécessiterait une modification considérable des attitudes tant sociales qu'économiques et le facteur commun qui émerge des discussions est la nécessité de convaincre les producteurs des bienfaits que ces changements peuvent amener.
3. Presque tous les participants firent ressortir que, si les producteurs indigènes acceptent le fait qu'il est nécessaire d'améliorer la production, il s'avère très difficile de les convaincre que des méthodes nouvelles auront plus de succès que leurs méthodes traditionnelles. L'utilisation d'engrais, par exemple, semble être assez répandue dans de nombreux territoires, mais la démonstration directe des méthodes modernes reste indispensable. Un délégué indiqua que le travail des organisations religieuses, des écoles, des comités féminins et des stations de radiodiffusion trouve un succès considérable dans ce domaine aux Samoa Occidentales.
4. Les délégués des Iles Cook donnèrent une brève description des conditions dans ce territoire où les méthodes modernes prennent graduellement le dessus en particulier en ce qui concerne les cultures commerciales. Rarotonga est peut-être plus avancée que les autres îles du groupe, bien que le développement soit rapide en d'autres endroits et que la production soit accélérée par l'utilisation judicieuse d'engrais et de matériel lourd. Cependant, si le pays semble avoir l'air de vouloir produire plus, il y a encore un certain nombre de cultivateurs qui hésitent à changer leurs méthodes et il reste nécessaire de les convaincre de la valeur des méthodes améliorées.
5. Un point important est la nécessité non seulement d'assurer des démonstrations directes, mais de les effectuer autant que possible sur les terres même des cultivateurs. Des soupçons peuvent s'élever si expériences et démonstrations sont effectuées sur les stations expérimentales du Gouvernement. Les parcelles situées sur des terrains du domaine n'ayant pas attiré d'intérêt en Polynésie Française, autant de parcelles que possible ont été établies sur des terrains appartenant à des particuliers. La préparation du terrain est effectuée par le propriétaire qui fournit également la main-d'oeuvre nécessaire. On limite actuellement la participation de l'Administration à un minimum, en vue d'éviter l'aspect de charité auquel faisait allusion le Commissaire-Résident M. Dare dans son discours d'ouverture. Il est nécessaire de choisir pour ce genre de démonstration des personnes convenables, jouissant d'un prestige ou d'une autorité suffisant pour que d'autres cultivateurs suivent leur exemple.
6. Des commentaires intéressants ont été faits sur la "charité" comme moyen de promouvoir le développement. Il est vrai que l'usage excessif de dons qui ne sont assortis d'aucune obligation, encourage une mauvaise gestion (mauvais traitement de la terre, abus des privilèges, etc...), mais de nombreuses régions manquent de capital et il est évident qu'une assistance limitée mais gratuite est vraiment appréciée. Les programmes en cours dans plusieurs territoires, où l'on distribue des primes sous forme d'engrais en sont un bon exemple, mais dans de nombreux cas on a trouvé plus efficace de faire payer une somme minime plutôt que de faire une distribution gratuite.

7. Le manque de débouchés oppose un obstacle de taille au développement dans certains territoires ; d'autre part, le manque de personnel qualifié pour promouvoir le développement par des méthodes de vulgarisation modernes, y compris les démonstrations sur le terrain, représente également un problème formidable. La formation de ce personnel demande du temps et des crédits considérables.

8. Une certaine importance fut accordée à l'éducation des jeunes gens dans le domaine de l'agriculture, tout comme dans certains domaines plus académiques. Les habitudes sont souvent bien ancrées chez les personnes plus âgées et le succès peut dépendre des générations montantes. Les jardins scolaires, décrits par le délégué de la Polynésie Française, ont eu un succès considérable. Tout en assurant l'enseignement de méthodes de culture modernes, cette technique permet de fournir un supplément alimentaire aux enfants qui habitent loin de l'école.

9. Si l'extension des terres cultivées est importante, plusieurs délégués ont signalé qu'elle se fait parfois aux dépens de forêts de valeur qui ne sont pas protégées par une législation quelconque. Sur ce point, la discussion a souligné la nécessité d'un contrôle gouvernemental des forêts et la mise en oeuvre de législation de protection.

10. La demande de main-d'oeuvre des industries locales et la tendance à l'immigration pour rechercher des conditions meilleures, affectent sérieusement la production agricole dans de nombreux territoires ; les participants réalisent que des stimulants substantiels sont nécessaires pour combattre cette situation. L'industrialisation forme évidemment un aspect important du développement, mais une croissance excessive dans ce domaine se fait aux dépens des industries primaires. Ceci a été le cas aux Samoa Américaines où des tentatives énergiques sont faites actuellement pour relever la production agricole qui a souffert des effets de l'industrialisation depuis un certain nombre d'années.

RESUME

11. Bien qu'un progrès considérable ait pris place dans de nombreux territoires, et que certaines populations acceptent d'utiliser des méthodes agricoles modernes, du matériel mécanique et, de façon générale, d'abandonner les systèmes traditionnels de subsistance pour les cultures commerciales, il semble que le personnel de démonstration rencontre encore quelque opposition, des soupçons, ou une mauvaise compréhension, ce qui oblige à faire un usage considérable des démonstrations sur le terrain.

12. L'utilisation contrôlée des "cadeaux", l'établissement bienfaisant de parcelles d'essai comme moyen de démonstration et l'éducation des jeunes générations en commençant au niveau scolaire, ont été considérés comme des aspects importants de la période de transition. Un marché convenable et un personnel qualifié ont été cités parmi les facteurs essentiels.

13. L'expansion contrôlée des terres cultivées et la protection des forêts par une législation adéquate ont été soulignées. Si l'expansion des industries secondaires est un facteur important du développement économique, l'industrialisation ne doit pas se faire aux dépens des industries primaires existantes.

14. Ce Cours est avant tout destiné à faire ressortir la nécessité de développer les démonstrations sur le terrain et les mesures de protection mentionnées au cours de la discussion ainsi que le besoin de stimulants nouveaux de la production.

REGIME FONCIER ET PROBLEMES CONNEXES

1. Le document de base discuté ici fut introduit avec la remarque que la relation entre le régime foncier et la production constitue un sujet extrêmement controversé. Cependant, cette relation est si importante que l'on doit absolument tenter soit d'appliquer aux systèmes fonciers existants des méthodes de production et des stimulants améliorés, soit adapter les régimes fonciers aux mesures et aux stimulants, soit encore arriver à un compromis.
2. Les discussions ont relevé une conscience aiguë des problèmes et le désir d'explorer en détail les solutions possibles.
3. Les participants ont tenté de passer en revue les systèmes fonciers en fonction de l'utilisation optima des terres dans leurs propres territoires, ce qui n'était point une tâche aisée. Ils passèrent de là à la considération des remèdes possibles.
4. On apprit que dans un territoire, des terres en propriété indivise peuvent être vendues à un indigène si la totalité des membres de la famille intéressée y consent ; le paiement se fait en marchandises traditionnelles. Ceci n'est toutefois pas courant et cette méthode n'a recueilli que des commentaires défavorables. Le refus d'aliéner des terres indivises est parfois justifié, parce que :
 - 1) il empêche la propriété de passer entre des mains étrangères,
 - 2) il empêche la fragmentation,
 - 3) le maintien des terres sous régime coutumier aide à conserver le système social communautaire.
5. En général, il n'y a pas de problème foncier associé avec les cultures vivrières annuelles. Cependant, de nombreuses personnes ne font pas de cultures commerciales pérennes de peur d'en être dépossédées ; cette crainte est fondée sur des faits réels. Certains signes permettent de penser que ceci n'est peut-être pas aussi sérieux qu'on veut bien le croire parfois, car en certains cas les personnes qui se considèrent lésées peuvent porter l'affaire devant un tribunal foncier. Cependant, il a été suggéré qu'une procédure légale soit établie pour permettre la location à long terme de terres sous régime coutumier. Il semble que cette question soit à l'étude dans deux territoires au moins.
6. L'existence de terres domaniales non utilisées offre la possibilité de corriger les inégalités des propriétés foncières ou les absences de droit à l'utilisation de terres, tout en accroissant la production. Le Gouvernement peut assigner des parcelles individuelles ou organiser un plan de morcellement de terres domaniales, en vue d'en accorder éventuellement la pleine propriété.
7. Dans un territoire il semble probable que des efforts positifs seront faits pour aider les communautés traditionnelles propriétaires des terres à développer celles-ci en mettant à leur disposition des prêts et en assurant une association étroite entre les autorités chargées du développement et les communautés terriennes.

8. Dans le même territoire, une procédure légale existe grâce à laquelle une communauté terrienne traditionnelle peut demander des terres qui étaient auparavant sous le contrôle d'une communauté maintenant éteinte.

9. Dans un territoire, des terres peuvent être louées à des personnes de l'extérieur si toutes les personnes ayant droit à la parcelle en question donnent leur accord. Cet accord est souvent difficile à obtenir et les individus ayant des droits sur la parcelle en question peuvent être nombreux. Une des raisons de telles situations est le démembrement des successions.

10. Dans un territoire, il existe un règlement draconien aux termes duquel un propriétaire absentéiste peut perdre son titre en faveur d'un cultivateur actif. Cette procédure doit être effectuée par l'intermédiaire d'un tribunal. Si ce système ne parut pas rencontrer un accueil très favorable, il amena les participants à discuter des systèmes capables de lui être substitués. Une suggestion spécifique portait sur l'introduction d'un système d'impôt sur tous les terrains ou sur les terrains non exploités ; si les paiements tombaient en arrérages, une commission des terres aurait alors le droit d'assumer le contrôle des terrains en jeu et de les louer à un autre membre de la famille ou à une personne étrangère ; le locataire paierait un loyer qui serait versé au propriétaire ou aux propriétaires, si bien qu'il n'y aurait pas perte de propriété. On mentionna que dans un autre territoire où l'absentéisme présente un problème, la suggestion a été faite qu'un Conseil d'Administration soit établi, afin que les personnes désirant utiliser les terres non exploitées puissent demander des locations de 50 ans. On apprit alors qu'une législation avait été promulguée dans un territoire, frappant d'impôt les terres non exploitées lorsqu'elles dépassent une surface de 50 ha $\frac{1}{2}$. Le taux d'impôt est très élevé et l'on peut citer un cas où le propriétaire, frappé d'impôt sans pouvoir tirer un revenu correspondant de sa terre, a vendu celle-ci à l'Administration qui l'a redistribuée. Ceci indique des possibilités d'aliénation plus souples que dans la plus grande partie de la sous-région.

11. Les participants estimaient d'une façon générale qu'une forme quelconque d'impôt sur les terrains non développés offrait une occasion de redistribution souhaitable et une meilleure utilisation des ressources de la terre. On mentionna à cette occasion les taux pénalisateurs des impôts fonciers sur les terrains non exploités en Nouvelle-Zélande.

12. On fit remarquer que dans un territoire, les indigènes détiennent des surfaces importantes de terres consacrées aux cultures commerciales pérennes ; il fut expliqué que certaines personnes avaient pu obtenir les droits d'occupation d'autres membres de leur famille et que d'autres avaient été à même de racheter des locations qui avaient été consenties à des expatriés par les propriétaires indigènes il y a quelque temps.

13. L'échange fut mentionné comme remède possible au démembrement. Cependant, on indiqua que dans un territoire cette méthode avait été essayée sans grand succès. Un autre participant fit remarquer que le mariage résultait parfois en une redistribution et un remembrement des terres.

14. Les participants d'un groupe d'îles déclarèrent que leur principal problème était un manque absolu de terres qui empêche de donner à chacun des terres à cultiver.

RESUME

15. La discussion a été très approfondie et a couvert un grand nombre de mesures utilisées autrefois, actuellement ou pouvant éventuellement être envisagées pour obvier les effets regrettables des systèmes fonciers sur la production et le développement économique. On trouvera là une base qui permettra à chaque territoire d'envisager le problème à la lumière des conditions locales.

L'ASSISTANCE TECHNIQUE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT

1. Dès le début de la discussion, il fut évident que la plupart des participants avaient conscience des lacunes créées par le manque de connaissances et de capacités techniques et de la nécessité de faire appel à une assistance extérieure pour combler ces lacunes. Le temps viendra où les territoires devront faire face à ce problème par leurs propres moyens, mais, en attendant, l'assistance fournie par divers programmes nationaux et internationaux est très appréciée.
2. Les critiques constructives n'ont toutefois pas manqué. On a attaché une importance considérable au fait que le temps dévolu aux experts travaillant dans les territoires dans le cadre de programmes d'assistance technique, était souvent trop court pour leur permettre de mener à bien leur tâche ou d'assurer une suite convenable aux projets. On a souligné que les experts venus de l'extérieur devraient baser leurs projets sur l'infrastructure existante et assurer la formation du personnel local auquel incomberait la responsabilité de poursuivre les projets après leur départ. Ceci implique évidemment que l'on doit examiner de près le coût de cette infrastructure et la sélection du personnel à former.
3. En certains cas, il semble que l'idée d'amener des experts de l'extérieur était considérée avec peu de faveur, la raison donnée étant que les habitants du lieu connaissent eux-mêmes les conditions et le potentiel du territoire. Ce n'est toutefois pas toujours le cas, et on a fait remarquer qu'il y avait souvent nécessité de convaincre les pays en voie de développement de leurs besoins d'assistance technique par l'un ou l'autre des moyens décrits dans le document de travail. Ceci n'implique pas nécessairement un niveau d'intelligence moins élevé. Par suite de circonstances naturelles ou historiques, certains peuples ont été à même d'acquérir des techniques et des connaissances que d'autres n'ont pu approcher. Il est également possible que certains pays moins développés, parmi lesquels des territoires du Pacifique Sud, hésitent à tirer parti de l'assistance technique, pensant que le manque d'argent peut être considéré comme vice rédhibitoire plus encore que le manque de connaissances et de capacité. Cette attitude mentale devrait être énergiquement combattue.
4. Pour certains, l'hésitation à amener des experts dans un territoire se justifie parfois, par exemple lorsque les "experts" qui sont passés par là auparavant étaient des jeunes gens à peine sortis de l'université, dépourvus d'expérience pratique quant aux conditions et aux coutumes d'une région particulière. Pour cette raison, il serait nécessaire de choisir les experts avec soin si l'on veut obtenir les résultats anticipés, surtout en vue des limites de temps déjà notées.
5. La plupart des territoires offrent des facilités d'éducation supérieure grâce à des systèmes de bourses financées localement ou avec quelque assistance des gouvernements métropolitains ou d'autres sources. La plus grande partie de cette formation complémentaire est dispensée outre-mer par des universités, des écoles d'agriculture, des collèges techniques, etc..., ainsi que par divers types de formation en cours d'emploi. Bien que ces systèmes ne fassent pas toujours appel à l'assistance technique, il y a là des implications importantes que l'on ne peut ignorer.
6. Aux Iles Cook et en Polynésie Française les normes d'emploi ont été assouplies et des facilités ont été consenties pour permettre d'utiliser au mieux le personnel qualifié dès son retour de périodes de formation

organisées outre-mer, dans le cadre de programmes d'assistance. Il semble que d'autres territoires devraient accorder plus d'attention à l'utilisation du personnel ainsi formé et tout spécialement à la création de débouchés convenables pour ce personnel.

7. A cet égard, M. F.J.R. Jollie, Directeur du Service de l'Agriculture des Iles Cook, qui a prononcé une brève allocution, a souligné l'importance de ces mesures et la nécessité de mettre le personnel qualifié au travail immédiatement en lui offrant des débouchés suffisants. Les personnes qui reviennent d'un stage de formation deviennent vite mécontentes si elles ne sont pas utilisées dans le domaine pour lequel elles ont été préparées.

8. La question de la juste rémunération des connaissances a été placée au tout premier plan par les participants. Certains territoires ont résolu ce problème en tout ou en partie, mais dans de nombreux cas il semble que les taux de rémunération existants ne puissent se comparer avec ceux pratiqués ailleurs ou encore qu'il y ait une échelle de paiement séparée pour le personnel autochtone. Ceci agit souvent comme un contre-stimulant et empêche l'utilisation valable des connaissances acquises ; il en résulte très souvent la perte de ces connaissances, le personnel qualifié émigrant vers d'autres pays où la rémunération est plus élevée.

9. Les participants semblaient généralement ignorer les formes d'assistance technique dont peuvent disposer les territoires et des suggestions ont été faites pour que la Commission du Pacifique Sud diffuse des renseignements sur ce sujet. On a fait remarquer que la Commission tente de donner des informations de ce genre ; il est cependant virtuellement impossible de produire un document donnant la liste des types d'assistance fournis par les nombreuses organisations spécialisées.

10. Tant qu'un besoin d'aide n'est pas signalé, la Commission (et les organisations similaires) ne peut fournir d'assistance que dans des domaines limités. Etant donné les sujets innombrables qui peuvent faire l'objet d'assistance technique et l'obligation où se trouve le plus souvent le territoire intéressé d'effectuer les négociations initiales directement ou par l'intermédiaire de son Gouvernement métropolitain, il est essentiel que les administrations territoriales se tiennent au courant des sources d'assistance éventuelle.

11. L'utilisation de publications diverses comme moyen d'assistance technique a également été considérée comme un facteur important. On accorde peut-être trop d'importance à des projets et des programmes d'assistance très techniques et pas assez à des méthodes plus simples et plus pratiques. A cet égard, l'utilisation plus poussée d'auxiliaires visuels dans tous les domaines d'activités a été recommandée, en particulier en ce qui concerne la commercialisation, les programmes de travail, et la lutte contre les pestes et les maladies. (De plus amples discussions sur ce point ont pris place au cours d'une séance ultérieure, lors de l'examen du Document de travail SPC/EI/13).

RESUME

12. L'assistance technique joue un rôle important dans la croissance économique des pays en cours de développement. On devra cependant choisir les experts avec soin et leur accorder le temps et les facilités nécessaires si l'on veut assurer le succès des projets entrepris dans le cadre des programmes d'assistance technique. On devra également veiller à la continuation de ces projets en prévoyant la formation de personnel local.

13. La formation professionnelle outre-mer joue un rôle important dans les plans de la plupart des gouvernements territoriaux et permet à de nombreux autochtones de contribuer de façon valable au développement de leurs territoires. Cependant, si l'on ne prévoit pas des débouchés et une rémunération suffisante pour ce personnel, on perdra en grande partie le bénéfice de sa formation.

14. Certaines ressources existant dans les territoires du Pacifique Sud restent inexploitées en tout ou en partie, le plus souvent faute de connaissances qui pourraient être fournies dans le cadre de programmes d'assistance technique. L'amour propre mal placé, qui conduit à refuser cette assistance, devra être combattu si l'on veut exploiter ces ressources au mieux.

LE ROLE DES COOPERATIVES DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

1. La commercialisation coopérative, ainsi que les sociétés coopératives d'épargne et de crédit, formaient le sujet de documents séparés. La discussion s'est donc portée sur d'autres types d'organisations coopératives.
2. Les coopératives de matériel agricole ont eu beaucoup de succès dans certains pays. Les territoires représentés au cours n'ont toutefois que très peu d'expérience dans ce domaine ; les essais faits n'ont pas eu beaucoup de succès et ont mis en relief les obstacles et les difficultés énumérés dans le document de travail.
3. Une autre méthode a été mise à l'essai aux Iles Cook. Un membre d'une coopérative a bénéficié d'un prêt agricole qui lui a permis d'acheter du matériel qu'il a ensuite loué aux autres membres de la coopérative.
4. Dans un territoire, des groupes de cultivateurs ont acheté deux tracteurs. Ces machines ont été utilisées à outrance, sans aucun égard pour l'avenir et le projet est tombé à l'eau. Ces groupes n'étaient pas des coopératives enregistrées et, en conséquence, ne bénéficiaient pas des conseils du Services des coopératives en matière de comptabilité et de méthodes commerciales.
5. A l'issue de la discussion, on estimait en général que les obstacles et les difficultés n'étaient pas insurmontables et qu'une planification avisée devrait permettre à des coopératives de matériel agricole de servir des buts utiles dans l'avenir.
6. On trouve dans le monde entier des coopératives spécialisées dans la vente de fournitures agricoles. Dans bien des cas, ce service est associé à la commercialisation des produits. Dans un territoire, les coopératives ont aidé leurs membres à obtenir des noix de coco à planter et des engrais. Cependant, il existe maintenant un plan de distribution d'engrais organisé par le Gouvernement qui a réduit le besoin d'action coopérative dans ce domaine. On a également cité le cas d'un autre territoire où le Gouvernement paie le débroussaillage initial des plantations envahies par les plantes adventices et fournit gratuitement des engrais et des herbes appropriées. Les discussions ont indiqué que ce type de service coopératif est très peu utilisé dans la sous région mais offre des possibilités.
7. Les coopératives de propriété foncière ont été l'objet d'un intérêt croissant dans le Pacifique au cours des dernières années. On distingue ces coopératives des systèmes communautaires, car il y a, au sein de la propriété foncière ou des terrains loués par la coopérative, des titres de propriété individuels et des cultures individuelles. Un programme de ce genre a été décrit en détail. Les terrains en question étaient restés inexploités pendant quelque temps mais sont maintenant mis en valeur. Les participants ont également été informés du rachat du bail d'une plantation par un groupe de coopératives. Ce projet est assez différent, en ce sens qu'il n'y a pas encore eu de subdivision en parcelles individuelles. La société a l'intention d'effectuer une telle subdivision plus tard, mais n'a pas encore décidé quelle forme elle prendrait exactement.
8. Un participant a déclaré que dans les îles dont il est originaire l'individualisme, le manque de connaissances en matière de comptabilité et le peu d'empressement des gros propriétaires à se joindre aux coopératives,

faisaient obstacle à l'action coopérative dans le sens indiqué par le document de travail. La distribution gratuite d'échantillons par les compagnies commerciales et l'installation de centres de transformation et de séchoirs par le Gouvernement constituaient d'autres obstacles. Cependant, le développement coopératif offrait des possibilités très nettes. La formation en matière de comptabilité et de principes commerciaux est maintenant possible, le coût croissant de la main-d'oeuvre a attiré l'attention sur les produits chimiques et les machines coûteuses qui dépassent les moyens de la plupart des individus. On s'attend également à ce que les distributions gratuites diminuent.

9. Le même participant déclara qu'il existe en fait un mouvement coopératif sous forme de groupes de travail non organisés qui travaillent quelque temps sur la plantation de chacun des membres.

RESUME

10. Jusqu'ici, les coopératives qui pouvaient encourager l'accroissement de la production ont été très peu utilisées dans le Pacifique, exception faite des coopératives de commercialisation et de crédit. Cet état de choses est dû :

- 1/ au manque d'informations sur les possibilités des coopératives ;
 - 2/ aux difficultés pratiques de fonctionnement ;
 - 3/ à l'existence de diverses activités gouvernementales qui réduisent la nécessité d'action coopérative. Cependant, la formation de coopératives dans ces buts pourrait alléger les charges qui pèsent actuellement sur les crédits et les services gouvernementaux.
-

COMMUNICATIONS ET AUTRES SERVICES PUBLICS

1. Dans de nombreux territoires, la mise en place de services publics satisfaisants, tels que des réseaux routiers convenables dans des régions de production, est souvent retardée par le manque de crédits et les producteurs doivent comprendre que ces services coûtent très cher et qu'ils doivent contribuer à ces dépenses.
2. Au cours de la discussion, les délégués de plusieurs territoires ont donné des exemples de stimulants à la production, fournis par les gouvernements ou avec leur assistance, et ont décrit les conditions dans lesquelles la construction de routes d'accès s'effectue dans de nombreuses régions. Ces routes secondaires qui pénètrent dans les régions agricoles et encouragent une production accrue sont, en de nombreux cas, construites à l'aide de main-d'oeuvre volontaire, en collaboration avec les gouvernements qui fournissent le matériel lourd et les matériaux.
3. Des cas d'évacuation difficile des produits des plantations et des jardins vers les points de ramassage et les marchés se rencontrent dans la plupart des territoires. Le problème des routes d'accès est donc extrêmement important et les gouvernements devraient en prendre conscience. Néanmoins, les participants ont également souligné l'importance des contributions faites par les producteurs eux-mêmes, par exemple sous forme de main-d'oeuvre volontaire. Un geste dans ce sens, fait par un village ou par une région, encourage souvent des mouvements similaires dans les régions voisines et les répercussions bénéfiques sur la production s'accroissent d'autant.
4. Les services d'eau et d'électricité deviennent toujours plus importants pour la continuité du développement surtout dans les territoires où se développent des industries secondaires et où des méthodes modernes de transformation sont introduites. L'importance de la conservation de l'eau a été soulignée par le groupe, non seulement en matière d'usage domestique, mais pour la production en agriculture, pour l'irrigation ainsi que pour certains stades de transformation de produits agricoles.
5. La fourniture d'électricité pour l'usage domestique et industriel a également créé des stimulants considérables à la production, bien que l'expansion de ce service soit très limitée dans certaines régions. Les avantages qu'offre ce service et les demandes de consommateurs potentiels dans les régions non électrifiées, ont placé certains gouvernements dans des situations difficiles.
6. Les réseaux de distribution d'eau et d'électricité sont étroitement liés à l'habitat privé dont le développement, ces dernières années, a été substantiel. Plusieurs des territoires représentés au Cours ont des plans d'habitat organisés par les gouvernements respectifs, et le désir de devenir propriétaire d'une maison de style européen, d'y introduire toutes les facilités de la vie moderne est peut-être un des stimulants les plus puissants à la production dans la région.
7. Le manque de crédit est un problème récurrent dans la région du Pacifique, et l'impossibilité où se trouvent les institutions de prêt commerciales de satisfaire les demandes de fonds, surtout pour les petits producteurs, a amené les gouvernements à rechercher des solutions à ce problème. On estimait particulièrement important de disposer de crédits pour encourager les producteurs à participer aux plans de développement.

8. L'expérimentation et la recherche agricoles ainsi que la distribution de matériel végétal sont devenues des facteurs importants dans la région. On a introduit divers systèmes de prime pour tenter d'accroître la production grâce à des méthodes améliorées. Il est tout à fait courant de voir distribuer des engrais gratuitement ou à un prix très modique, ce qui a provoqué pour beaucoup de cultures un accroissement de la production. On a déjà noté l'hésitation dont font preuve quelques producteurs à tirer parti de ces facilités.

9. Dans certains territoires, le manque de transport maritime fait obstacle à la production. Des produits restent parfois sur le quai, faute d'espace dans les cales des navires, d'autres sont perdus en raison de l'inférence des services maritimes. Les mesures prises aux Iles Cook pour obvier à cette situation ont été décrites : les armateurs de bateaux conformes à certaines caractéristiques reçoivent une subvention. Des accroissements de production considérables ont également été notés là où les gouvernements ont fourni à des taux réduits du matériel lourd. Les bénéfices accrus recueillis par des producteurs à la suite de cette assistance ont peut-être eu pour effet d'accroître les efforts dans cette direction.

RESUME

10. Le groupe a estimé en général que les gouvernements devraient veiller à ce que les services essentiels à la continuité du développement économique soient mis en place là où l'on en a besoin. Cependant, on n'a pas perdu de vue le rôle des contributions apportées par les producteurs eux-mêmes à ce processus et la nécessité, pour les producteurs, de coopérer pleinement avec les gouvernements pour la mise en place de ces facilités.

PRIX ET ELEMENTS D'ECONOMIE

1. Les participants ont pleinement apprécié les conditions existant dans les territoires et qui affectent de façon significative les prix de certaines denrées. Par exemple plusieurs objets importés auxquels s'attache un certain prestige ont atteint des prix hors de toute proportion avec le revenu moyen, en raison de la demande considérable et de l'offre limitée. Aux Samoa Occidentales, le prix du boeuf en gelée semble avoir souffert de telles conditions.
2. Un problème se pose souvent lorsque les marchés d'outre-mer enregistrent une demande saisonnière pour des denrées qui sont produites toute l'année. Dans ce cas, pendant la morte saison, il y a souvent des surplus considérables dont on peut difficilement disposer à des prix intéressants. La nécessité de rechercher des marchés de remplacement, en vue d'éviter les baisses de prix, a été soulignée.
3. La possibilité d'influencer les prix sur le marché mondial a été examinée par les délégués qui ont estimé que la meilleure chance de succès dans ce domaine est liée à l'amélioration de la qualité et de la présentation. Des campagnes pour l'amélioration qualitative des produits et des méthodes de préparation, ont rencontré quelques succès mais les différences de prix entre les catégories ordinaires et supérieures sont considérées comme insuffisantes pour donner des résultats efficaces.
4. Beaucoup de cultivateurs semblent accumuler chez les fournisseurs locaux des dettes considérables qui sont liquidées à la vente de chaque récolte. Il ne reste évidemment que très peu de chose à réinvestir dans la terre. Les engrais sont parfois compris dans la liste des fournitures que les commerçants locaux acceptent de vendre à crédit. Ils absorbent souvent une forte proportion des revenus provenant des exportations.
5. On a également reconnu qu'il restait beaucoup à faire pour enseigner aux producteurs le maniement de l'argent. Les mesures prises dans certains territoires pour assurer l'épargne d'une partie des revenus saisonniers ont été décrites. Les systèmes de distribution d'engrais, dans le cadre desquels une retenue minime est effectuée sur les ventes pour assurer par la suite une fourniture régulière d'engrais, prennent une importance croissante et les délégués ont montré un intérêt très vif pour la description de ces projets.
6. Les caisses de stabilisation offrent un autre moyen de pallier les fluctuations des prix du marché, mais ne sont pas encore très répandues dans la région du Pacifique Sud. La caisse de stabilisation du coprah à Tonga a été décrite. Dans le cadre de cette organisation, un compte de réserve est établi grâce à une retenue effectuée sur le volume de coprah exporté. Les baisses de prix du coprah sur le marché mondial sont alors équilibrées dans la mesure désirée en subventionnant les cultivateurs à l'aide des fonds de la caisse de stabilisation.
7. L'importance de la commercialisation et la nécessité de disposer d'informations continues et précises sur les marchés ont été brièvement envisagées, mais la discussion de ces sujets a été reportée à une session ultérieure.

RESUME

8. Tous les participants reconnaissent que les produits des territoires du Pacifique Sud sont soumis, sur les marchés d'outre-mer, à des conditions que l'on peut difficilement influencer. On doit insister sur la nécessité d'une enquête complète sur les marchés, d'une part, sur la diversification des produits et des marchés d'autre part. On devra également accorder plus d'attention à l'enseignement de l'utilisation de l'argent et aux moyens de mobiliser et d'utiliser l'épargne.

LES STIMULANTS

1. Les deux documents présentés sur ce sujet ont provoqué des suggestions très variées sur les mesures permettant de stimuler chez les insulaires du Pacifique le désir d'un niveau de vie plus élevé et de leur fournir les moyens d'atteindre ce but.

2. Avant que la discussion soit entamée, M. F.J.R. Jollie, Directeur du Service de l'Agriculture des Iles Cook, a été invité à parler aux participants sur ce sujet. Il discuta l'action des stimulants sur le plan domestique et souligna le dévouement, l'enthousiasme, la confiance en soi et le pouvoir de persuasion parmi les qualités les plus nécessaires à ceux qui veulent promouvoir l'accroissement de la production et des revenus. D'après lui, les règles les plus importantes sont ;

- 1/ voir grand et agir grand,
- 2/ établir avec grand soin les devis de frais et les plans préliminaires,
- 3/ prendre un intérêt personnel très poussé au projet, y compris sa suite éventuelle,
- 4/ faire appel à la variété,
- 5/ ne pas être un dictateur,
- 6/ suivre les règles établies de persuasion commerciale et étudier la façon de se faire des amis et d'influencer les gens,
- 7/ viser à assurer un revenu continu pendant toute l'année,
- 8/ travailler de façon continue à un projet.

M. Jollie a cité plusieurs anecdotes pour illustrer ces points.

3. Les participants de plusieurs territoires ont donné des exemples des stimulants créés par les expositions et foires commerciales à l'occasion desquelles les produits des territoires sont exposés. Ces expositions sont extrêmement utiles pour encourager l'esprit de compétition. En outre, elles donnent des renseignements sur les possibilités de diversification des cultures, sur le matériel mécanique, les produits chimiques pour la lutte contre les pestes et les maladies, et les différents types de matériel végétal ; elles permettent également de faire voir des graphiques illustrant les résultats de campagnes de production. Afin que la population assiste en foule à ces expositions, on devra les faire coïncider avec des jours de congé public ou des fêtes traditionnelles. On facilitera le déplacement des habitants des districts éloignés afin qu'ils puissent visiter ces expositions et comparer les résultats de différents districts.

4. Dans un territoire, l'élément de compétition s'étend au-delà des produits et des concours sont établis entre plantations, concours dotés de prix pour la tenue générale, l'état d'entretien, etc... Les participants ont estimé que cette méthode pouvait fournir des stimulants valables. On a cependant souligné que la compétition est inefficace si elle encourage une production excédant les possibilités de vente. Il est donc absolument nécessaire d'établir les plans avec beaucoup de soin.

5. La nécessité de fournir des informations aux producteurs présente des problèmes dans de nombreux territoires et il s'est avéré utile de distribuer des périodiques et autres ouvrages imprimés. Les émissions radio-diffusées deviennent également très populaires pour ce genre de travail. La vulgarisation par la radiodiffusion est bien développée dans de nombreux territoires et l'on peut constater que les cultivateurs tirent profit des renseignements qui leur sont fournis. Plusieurs territoires ont indiqué que les émissions radiodiffusées ont été à l'origine d'un accroissement progressif de la production, surtout grâce à l'utilisation des engrais. On a également recommandé comme moyen de communication, les journées de démonstration au cours desquelles les cultivateurs peuvent inspecter les stations agricoles et voir le Service de l'agriculture au travail. On a également recommandé la projection de films publicitaires réalisés par des fabricants de matériel agricole, ainsi que des réunions publiques auxquelles les femmes pourraient prendre part.
6. Dans un territoire, le programme de radiodiffusion agricole, qui est établi en collaboration étroite entre le Service de l'information et le Service de l'agriculture, comprend des interviews de cultivateurs. On a constaté que ces derniers désirent vivement être invités à parler des résultats qu'ils obtiennent, afin de se faire une réputation de bons producteurs.
7. Le développement industriel a été lent dans la plupart des territoires. Des industries secondaires peuvent surgir à la suite d'une activité agricole accrue. L'établissement d'une conserverie de jus de fruit dans un territoire et d'une usine de confiture dans un autre, en sont de bons exemples. Il y a place pour ce type de développement dans d'autres territoires.
8. Les participants ont souligné l'importance de l'habitat pour le bien-être des habitants des îles du Pacifique et comme stimulant du développement. Divers programmes d'aide à l'habitat ont éveillé un grand intérêt ; leurs avantages et leurs inconvénients ont été discutés longuement en fonction des stimulants qu'ils apportent à d'autres formes de développement économique.
9. Un participant a mentionné le besoin de cadres qualifiés et, à la suite de cette intervention, des renseignements ont été donnés sur divers programmes actuellement en cours. L'impression générale est que les habitants des îles suivent plus volontiers des cadres appartenant au pays que des fonctionnaires venus d'outre-mer. Il est donc très important de permettre aux habitants des îles d'obtenir une formation complète si l'on veut assurer le succès des programmes de développement.
10. Plusieurs participants ont signalé l'habitude des cultivateurs de former des petits groupes de travail qui s'occupent, à tour de rôle, des plantations de chacun des membres. Ceci semble assurer un travail plus efficace. Cependant, cette pratique serait en voie de disparition dans un territoire.
11. D'autres suggestions ont été faites parmi lesquelles :
 - 1/ la possibilité d'offrir à des cultivateurs des occasions de voyager, afin qu'ils puissent comparer méthodes et résultats ;
 - 2/ l'exemption des droits à l'importation sur les fournitures agricoles ;
 - 3/ l'établissement par le Gouvernement de parcs de matériel agricole fonctionnant à perte ;
 - 4/ le désir d'amasser suffisamment d'argent pour compléter son éducation, qui est un stimulant efficace ;
 - 5/ la nécessité de concentrer les efforts sur la formation technique agricole ;

- 6/ lorsque les cultures arbustives nécessitent le creusement de trous profonds, la possibilité de louer des tarières mécanisées encourage efficacement l'extension des plantations ;
- 7/ les artisans fabricants de curios seraient aidés par la création de magasins de souvenirs ;
- 8/ la main-d'oeuvre "volontaire par force", sous les ordres des chefs, a parfois eu pour résultat l'expansion des cultures ;
- 9/ les plans d'épargne obligatoire tels que les caisses alimentées par une taxe.

12. Le sujet n'était pas épuisé dans le temps prévu et a été repris au cours d'une session ultérieure. Mentionnant la promotion des méthodes agricoles améliorées, un participant a décrit un programme d'établissement de parcelles d'essais sur des terres appartenant à des propriétaires choisis. Ce programme a donné de bons résultats. La participation de l'Administration est habituellement limitée à un minimum, la préparation des parcelles, leur plantation et leur entretien étant effectués par les planteurs eux-mêmes. Ceci assure une contribution maximum de la part des cultivateurs et évite les "cadeaux" généreux qui tendent parfois à affaiblir le sens des responsabilités.

13. On a insisté à nouveau sur la nécessité de concentrer les efforts sur l'éducation des jeunes gens en étendant la formation agricole dans les écoles, et en la poursuivant au cours des premières années suivant la fin de l'éducation scolaire.

14. La conservation et l'agrandissement des réserves forestières ont été considérés comme ayant une certaine importance, et des exemples de pertes considérables de bois de valeur par suite d'un mauvais contrôle de l'expansion des terres agricoles ont été cités. La nécessité d'une législation permettant de réprimer la destruction stupide des forêts a été soulignée avec insistance.

LE ROLE DE LA COMMERCIALISATION ET LES PROBLEMES CONNEXES

1. La présentation de ce document a été suivie par une discussion du programme fonctionnant aux Samoa Occidentales pour le ramassage, l'inspection et la commercialisation des bananes. Un système de quotas, assigné aux cultivateurs par le Service de l'agriculture, permet de satisfaire les demandes des distributeurs néo-zélandais qui absorbent pratiquement la totalité des exportations. Le ramassage dans des stations de conditionnement opérant sous licence et l'inspection au dépôt central avant expédition assurent également que les critères de qualité exigés par les consommateurs sont respectés.
2. Les participants venus de pays producteurs de bananes ont été vivement intéressés et quelques comparaisons ont été faites avec des systèmes semblables fonctionnant dans d'autres territoires. Les méthodes utilisées pour le contrôle de la qualité du produit ainsi que les pénalités pouvant être imposées pour un conditionnement défectueux ont éveillé un intérêt tout particulier. Les méthodes de paiement aux cultivateurs ont également été étudiées de très près et on a reconnu que le paiement immédiat aux cultivateurs est un facteur important lorsqu'il s'agit d'entretenir son intérêt et de conserver sa coopération. Des enquêtes régionales ou sous-régionales sur les procédés de commercialisation, et en particulier sur le conditionnement, ont été suggérées.
3. La position de la Nouvelle-Zélande au premier rang des importateurs de bananes dans le Pacifique Sud présente quelques problèmes aux territoires, en particulier à ceux qui ne sont pas liés administrativement à la Nouvelle-Zélande. Dans certains territoires, la production est restreinte par un système de quotas alloués par les distributeurs néo-zélandais et par l'impossibilité de trouver des marchés de remplacement pour le surplus de la production. Bien que ce problème des marchés existe et que des mesures aient été prises pour encourager de nouvelles cultures, de nombreux cultivateurs préfèrent le bananier qui rapporte sans grand-peine. Les bananiers et les cocotiers poussent bien ensemble et, bien que la banane tienne une place importante dans l'alimentation de nombreux territoires, des surplus considérables existent une fois la consommation locale satisfaite.
4. Une discussion sérieuse s'est engagée sur l'absence de représentants des producteurs sur les marchés de consommation et sur la nécessité de consultations et de coopération entre les territoires de la région du Pacifique Sud. Il est peu probable que les problèmes de commercialisation aient épargné un seul territoire dans la région, et l'on a envisagé les moyens de renforcer la position sur les marchés mondiaux. On a suggéré à cet égard que la Commission pourrait réunir des représentants de chacun des territoires du Pacifique Sud pour discuter et peut-être résoudre les problèmes de commercialisation.
5. Les participants ont reconnu que les distributeurs de bananes et d'agrumes en Nouvelle-Zélande dominent le marché et que les habitants du Pacifique pourraient former une sorte d'organisation coopérative, afin de faire connaître les opinions des producteurs. Il existe plusieurs produits et plusieurs marchés pour lesquels une organisation ou une forme quelconque de coopération régionale pourrait avoir une valeur considérable pour les cultivateurs.
6. Les différences considérables entre le prix f.o.b. de certains produits et les sommes perçues par les cultivateurs présentent un problème difficile à résoudre lorsqu'on l'envisage du point de vue d'un accroissement

de la production. La diversification de la production, en particulier si elle porte sur le remplacement des denrées importées, a été suggérée comme moyen d'obvier à ce problème et aux problèmes connexes du manque de débouchés pour les produits existants. L'amélioration technique a également été soulignée comme moyen de réduire les frais excessifs résultant de mauvaises pratiques agricoles, d'une manutention inefficace et d'une commercialisation peu satisfaisante.

7. Le fonctionnement des offices de commercialisation, ainsi que les activités associées des commerçants dans le domaine de la commercialisation, ont éveillé un certain intérêt. Le rôle de l'intermédiaire pourrait être réduit dans de nombreux cas, en particulier s'il y a une tendance quelconque à l'exploitation au sens péjoratif du mot. On a suggéré que les intermédiaires (commerçants et autres acheteurs privés) ont tendance à exploiter la terre en accaparant tout son produit sans lui rendre quoi que ce soit. En général, les intermédiaires prennent aussi une commission beaucoup plus importante que les offices de commercialisation sur les récoltes qui passent entre leurs mains.

8. Bien que les marchés d'outre-mer soient importants pour l'écoulement des produits d'exportation, il est aussi nécessaire d'organiser efficacement de petits marchés locaux. En raison des petites quantités de produits dont on peut disposer pour les expéditions d'essai, l'introduction de nouvelles cultures pour le marché d'exportation présente un problème difficile. Les efforts de diversification faits récemment dans certains territoires ont tendu à remplacer des denrées importées qui se vendent facilement sur les marchés locaux.

RESUME

9. La commercialisation des produits d'un grand nombre de petits producteurs individuels cause à de nombreux territoires des difficultés, et tous les participants réalisent l'importance d'organisations de commercialisation efficaces et bien renseignées. Les activités des organisations de commercialisation individuelles et des divers types d'organisations de commercialisation qui ont vu le jour au cours des années (par exemple les caisses, offices ou associations de commercialisation, les sociétés coopératives de commercialisation, etc...), ont été discutées de façon critique et intelligente.

10. Si l'on veut accroître le revenu tiré des exportations, il est essentiel d'examiner de près certaines phases du processus de commercialisation pour certains produits. Tous les participants ont approuvé l'idée d'une coopération régionale ou sous-régionale sur les problèmes de commercialisation, tout en pensant que certains problèmes de nature politique exigeraient une solution.

11. Il est évidemment important que les efforts faits pour améliorer les conditions de commercialisation des produits d'exportation ne soient pas effectués au détriment des produits destinés aux marchés locaux qui jouent un rôle si important dans la vie normale de la région.

COMMERCIALISATION COOPERATIVE

1. La discussion a commencé par la présentation de quelques chiffres fournis par une coopérative florissante d'un des territoires. Ses opérations se limitent à deux îles ; les coopératives de producteurs de coprah dans d'autres îles n'ont pas été couronnées de succès surtout parce qu'elles ne pouvaient entrer en compétition avec les commerçants itinérants qui offrent en échange du coprah des fournitures et des denrées dont les cultivateurs ont besoin. Un autre participant a signalé que dans une région le magasin ouvert par une coopérative d'achat de coprah avait eu tant de succès que les concurrents avaient déménagé.

2. Un des participants a mentionné que dans son territoire une petite coopérative de commercialisation et d'exportation du cacao n'avait pas de succès, bien qu'elle obtienne des prix très intéressants. Il semble que cet insuccès s'inscrive dans l'ensemble de difficultés rencontrées par le secteur agricole à cause de l'industrialisation croissante et de la demande de main-d'oeuvre pour le Gouvernement. Cette intervention a donné lieu à une discussion sur les possibilités de développer un commerce inter-territorial, portant sur certains produits primaires, comme stimulant pour les producteurs.

3. Par la suite, la discussion a été axée sur la difficulté qu'il y a à établir des coopératives viables. Les principaux points de la discussion étaient :

- 1/ Les possibilités d'exportation directe offertes aux cultivateurs. On estime que ce système est plus souvent utile aux gros propriétaires et que le petit producteur a habituellement besoin de s'associer à d'autres.
- 2/ Les crédits consentis par certains commerçants qui sont remboursés par le dépôt de produits. Contrairement à cette pratique, les coopératives qui tiennent des magasins de détail parallèlement à leurs activités de commercialisation tentent habituellement de vendre au comptant seulement.
- 3/ Le fait que certains acheteurs acceptent des produits de qualité douteuse, alors que les coopératives cherchent à maintenir un niveau de qualité élevé.
- 4/ Le fait que les gouvernements n'apportent pas une aide suffisante pour maintenir une qualité élevée des produits.
- 5/ Le manque de capital permettant d'assurer des services équivalant à ceux que fournissent les commerçants. Cet aspect est particulièrement évident dans les endroits où les coopératives dotées de services maritimes insuffisants sont en compétition avec des commerçants itinérants.
- 6/ L'instabilité des prix mondiaux pour certains produits. Beaucoup de coopératives ne peuvent absorber ces fluctuations.
- 7/ La longue période de traitement exigée par certains produits, comme la vanille, demandant des capitaux substantiels.
- 8/ Le manque de cadres qualifiés.

- 9/ L'établissement d'offices de commercialisation gouvernementaux (sous les auspices du Gouvernement central ou local) et d'organisations ou de caisses semi-officielles de commercialisation.

RESUME

4. En dépit des obstacles, les coopératives peuvent souvent aider les producteurs à obtenir de meilleurs prix pour leurs produits si l'organisation est convenable. Une combinaison de commercialisation des produits et de magasins de détail est souvent bénéfique, bien qu'en certaines circonstances des sociétés à but unique soient plus sûres de réussir.
-

AUTRES ORGANISMES DE COMMERCIALISATION

1. Le document couvrant ce sujet groupait les autres organismes de commercialisation en deux classes principales :

- 1/ les services de commercialisation assurés par des particuliers ou des sociétés ;
- 2/ les offices et organes de commercialisation gouvernementaux ou semi-gouvernementaux. La discussion a porté surtout sur la deuxième classe d'organismes. Les participants ont décrit le fonctionnement des organisations existant dans leurs propres territoires, ce qui a mis en évidence des différences de structure et de fonction.

2. Dans un groupe, une organisation gouvernementale est le seul organisme de commercialisation pour un produit depuis de nombreuses années. Elle assure toutes les opérations depuis l'achat aux cultivateurs ou aux groupes de cultivateurs, jusqu'à l'exportation. On a suggéré que cet organisme soit refondu et qu'il assume la tâche de commercialiser tous les produits d'exportation, mais rien n'est encore bien défini à cet égard. Un prix moyen est fixé et, en général, un boni est versé à la fin de chaque exercice financier. Les cultivateurs en sont venus à considérer le boni comme un dû, ce qui cause un problème, car les frais toujours en augmentation ont absorbé une bonne partie des surplus chaque année. Un aspect particulier de cet organisme est que les producteurs n'ont pas voix au chapitre quant à son fonctionnement.

3. Dans le même groupe d'îles, il existe un organisme de commercialisation du coprah, mais celui-ci n'a que des fonctions limitées qui consistent à veiller sur les ventes outre-mer et à fixer un prix minimum aux producteurs. Ces derniers sont représentés au sein de l'organisme. Une caisse de réserve considérable a été accumulée et l'on a suggéré que ces crédits pouvaient être utilisés pour accorder des prêts de façon à encourager la production.

4. Dans un autre territoire, un organisme assure la commercialisation du coprah à tous les niveaux. A une certaine époque, les organisations commerciales ont été invitées à reprendre cet organisme, mais aucune ne fut intéressée. Les cultivateurs sont représentés auprès de l'organisme et un prix est fixé aux cultivateurs pour les achats dans les villages. Des distributions de surplus ont été effectuées mais, à l'heure actuelle, l'organisme vise à augmenter le capital de façon à ne plus avoir à travailler sur des capitaux empruntés.

5. En 1944, un office de commercialisation du coprah a été installé dans un autre territoire pour répondre à des plaintes sur le prix du coprah. Les cultivateurs sont représentés. Au départ, une déduction de 10 livres par tonne fut appliquée pour recueillir des fonds, et l'on pense que, à l'époque, ceci a agi comme un contre-stimulant. Cependant, une partie de ces crédits ont été investis dans de nouvelles usines de noix de coco séchées et de fibre de coco. Ces industries ont permis d'assurer un marché plus stable. On remarquera que la population préfère vendre les noix à l'usine plutôt que de préparer du coprah. Les participants ont examiné l'utilité et la viabilité de l'usine de fibre.

6. Dans un des territoires, la situation de la commercialisation est tout à fait différente car la plus grande partie du coprah est absorbée par une grande huilerie. En conséquence, un office de commercialisation qui opérait autrefois a été supprimé et le coprah passe des cultivateurs à l'huilerie à travers un mélange de coopératives et d'acheteurs privés.
 7. On a suggéré l'établissement d'un organisme de commercialisation dans un territoire où la commercialisation du coprah est à présent aux mains d'un complexe de coopératives et d'acheteurs privés. Une autre possibilité serait d'établir un bureau dans chaque île.
 8. Le même complexe de coopératives d'exportation et d'acheteurs privés existe dans un autre territoire. Cependant, le Gouvernement établit un prix minimum pour chaque district. Une déduction obligatoire destinée à alimenter une caisse de stabilisation avait été établie, mais la caisse de stabilisation a été récemment épuisée en raison de la baisse des prix mondiaux et une subvention est maintenant versée par la métropole. On a proposé de construire une huilerie pour transformer tout le coprah du territoire.
 9. Des caisses de stabilisation ont été créées dans de nombreux territoires, mais aucune décision n'a été prise quant à leur importance pour le maintien d'une production régulière.
 10. La question de savoir si les licences de coprah vert sont un stimulant ou un contre-stimulant a été discutée. D'une part, la centralisation du travail tend à normaliser la qualité mais, d'autre part, l'impatience des cultivateurs les encourage à cueillir des noix qui ne sont pas vraiment à maturité et l'on estime que cela favorise les abus.
 11. Un participant demanda si l'utilisation de palmes de cocotier pour la confection de toits représentait un facteur significatif capable de réduire la production. Il mentionna que des cocotiers nains avaient été introduits dans ce territoire pour fournir des noix à boire et des palmes pour les chaumes des toits, ceci afin de préserver la production des autres cocotiers.
- RESUME
12. La période de discussion a été occupée principalement par des échanges de renseignements sur les systèmes divers en usage dans les territoires. Pour décider quelle est l'organisation la plus adaptée à un territoire quelconque, il serait nécessaire d'analyser tous les facteurs locaux.

NECESSITE DU CREDIT

1. Les discussions ont souligné l'importance du crédit et les contre-stimulants que représente le manque de fonds destinés aux prêts. Dans beaucoup de territoires représentés au Cours, l'extension des surfaces cultivées semble être limitée par le manque de fonds, surtout dans le cas des cultures les plus lentes à produire, pour lesquelles la demande est plus forte. Les raisons de ce manque de crédit sont communes à presque tous les territoires : garanties insuffisantes, système foncier compliqué, absence d'institutions de crédit non gouvernementales, etc... Dans de nombreux cas, lorsque des prêts ont été consentis, le succès a été considérable.
2. Ici comme en bien d'autres cas, la complexité des systèmes fonciers et le démembrement qui en résulte dans certains territoires sont des obstacles majeurs au financement du développement économique. L'un des points essentiels, lorsque l'on fait une enquête sur un emprunteur éventuel et que des terrains sont en jeu, est de vérifier à qui ils appartiennent et si l'emprunteur a le droit de les occuper. Dans certains cas, ceci est extrêmement difficile par suite de l'absence de quelques-uns ou de la totalité des propriétaires et, par voie de conséquence, beaucoup de terres cultivables ne sont pas exploitées.
3. En examinant les moyens d'obvier à ce problème, on a fait ressortir que les Samoa Occidentales examinaient la possibilité de confier la commercialisation de certains produits à une seule organisation. La commercialisation d'un ou de plusieurs produits, de cette façon, faciliterait le contrôle de la distribution des revenus tirés de ces produits et permettrait d'éviter dans une certaine mesure le manque de garanties et l'insolvabilité. Les offices de commercialisation de quelques territoires fournissent déjà une certaine assistance dans ce domaine. Au départ, le Gouvernement peut fournir des crédits, mais on peut également prévoir, par la suite, le transfert à des organisations privées ou coopératives si cela est jugé souhaitable.
4. Le crédit consenti par les commerçants joue un rôle important dans de nombreux territoires. Dans certains cas, l'emprunteur doit assigner en gage de remboursement le produit de la vente d'une récolte, mais ceci n'est pas toujours le cas. Certains participants ont indiqué que le volume de ce genre de crédit, qui est consenti tant pour la consommation courante - alimentation, habillement - que pour le développement de la terre et l'achat d'équipement, est tout à fait considérable.
5. On a également donné des exemples de crédits consentis par certains commerçants et aboutissant à leur donner une prise très forte sur l'emprunteur, au point que quelquefois il n'est pas permis à ce dernier de rembourser complètement sa dette, ce qui permet au prêteur de maintenir son emprise. Les prix exagérés qui sont associés parfois à ces prêts imposent une charge considérable à l'emprunteur. Il est difficile de lutter contre cette exploitation sans la coopération de l'emprunteur qui hésite souvent à dénoncer sa seule source de crédit. Ces pratiques ne sont pas courantes. La solution est évidemment de mettre à la disposition de tous d'autres sources de crédit, soit à travers des institutions gouvernementales, soit par l'intermédiaire de prêteurs privés accrédités.
6. L'utilisation des garanties pour obtenir du crédit n'est pas répandue dans la région. Cependant, des exemples ont été donnés par la Polynésie Française de prêts consentis et garantis sur des crédits affectés par l'Administration locale. Les gros propriétaires qui ont un actif raisonnable obtiennent plus facilement des prêts que les petits cultivateurs

qui sont dans le besoin. Pour remédier à cette situation, un fonds de garantie établi par une appropriation annuelle de crédits affectés par l'Administration, fournit des crédits et des garanties pour les prêts aux petits cultivateurs. Au-dessus d'une certaine somme, on exige également la garantie de plusieurs personnes bien connues pour leur honnêteté et leur moralité. La caisse de garantie, qui peut être utilisée pour garantir des crédits et des prêts bien déterminés, est administrée par une institution de crédit privé, ce qui allège en partie les charges du Gouvernement. Il pourrait être intéressant d'examiner de plus près ce genre de crédit et de garantie en vue de son utilisation dans d'autres territoires.

7. On a également décrit la caisse de développement économique des Iles Cook établie en 1962 grâce à une subvention de 20.000 livres du Gouvernement néo-zélandais, qui s'était en outre engagé à verser d'autres subventions s'élevant à 30.000 livres au cours des deux années suivantes. L'idée était de créer un fonds de roulement qui servirait au développement économique. Toutes les dépenses seraient recouvrables et les sommes récupérées serviraient à nouveau pour financer des projets de développement économique. Outre les prêts destinés au développement de l'industrie et à d'autres formes de progrès économique, la caisse accorde maintenant de petits prêts aux producteurs de denrées d'exportation, y compris les produits qui sont transformés sur place en vue de leur exportation. Des prêts jusqu'à un maximum de 20 livres remboursables en un an, peuvent être obtenus pour payer les dépenses de plantation ou les frais d'entretien jusqu'à maturation de la récolte. Lorsqu'il s'agit d'investissements agricoles ou de plantations exigeant plus d'un an pour arriver à maturité, des prêts pouvant s'élever à 100 livres, remboursables en trois ans, peuvent être obtenus. Au cours de visites dans l'Ile de Rarotonga et dans d'autres îles du groupe, des preuves convaincantes du développement résultant des prêts de la caisse de développement économique ont pu être observées.

RESUME

8. Le point le plus important est le contre-stimulant que représente le manque de crédit et les occasions qui pourraient être saisies si des prêts plus nombreux pouvaient être consentis. Les institutions commerciales de prêts exigent habituellement des garanties de solvabilité sous forme de garantie hypothécaire et de capacité de remboursement. Dans la plupart des territoires, les systèmes de propriété foncière représentent des obstacles considérables qui limitent les possibilités de crédit. Les autres sources de crédit peuvent être extrêmement coûteuses. L'utilisation de fonds gouvernementaux pour des prêts et des garanties de prêts semble être un facteur important de l'aide aux producteurs.

EPARGNE ET INVESTISSEMENTS
(Y COMPRIS LES COOPERATIVES ET LES SOCIETES DE CREDIT)

1. La nécessité de disposer de crédit pour le développement économique est traitée dans un document séparé. Les possibilités de prêt dépendent en grande partie des crédits disponibles et le document en discussion concerne les moyens de mobiliser les capitaux locaux disponibles à des fins d'épargne et de prêt.
2. Les participants ont donné de nombreuses informations sur les caisses d'épargne existant dans leurs territoires et sur l'investissement des fonds de ces caisses. Il était clair que, dans le passé, la plus grande partie des fonds avait été investie en dehors des territoires où ils avaient été accumulés mais, qu'à l'heure actuelle, la tendance aux investissements locaux était manifeste. Cette tendance a été approuvée par les participants. Cependant, on a reconnu que la nécessité d'investir sans risque est une des raisons pour le transfert de fonds outre-mer.
3. On a reconnu également qu'un des obstacles à l'accroissement des investissements locaux est le manque de garanties. Ce point rejoint les discussions sur les systèmes fonciers. Un participant a fait remarquer que la création d'organismes de commercialisation pourrait, dans une certaine mesure, pallier le manque relatif de terres comme garantie hypothécaire à condition qu'il existe des facilités permettant d'assigner aux prêteurs le produit de la vente d'une récolte.
4. Un participant a donné des renseignements sur une institution de crédit semi-publique existant dans son territoire qui tirait une partie de ses fonds de sources locales et ne consentait des prêts que dans le territoire.
5. Les coopératives de crédit et les coopératives commerciales fournissent un moyen de mobiliser des fonds et de les utiliser directement pour des projets locaux de développement. On a décrit aux participants une société importante d'épargne et de crédit qui a investi une proportion substantielle de ses fonds en dehors du territoire. Par la suite, l'investissement a été liquidé et les fonds ainsi récupérés utilisés pour des projets de développement locaux, ceci sur la décision des membres.
6. Les participants ont discuté en détail les problèmes associés à l'apparition de sociétés à responsabilité limitée sur le plan local, sociétés qui fournissent à la fois un moyen d'épargne et une porte ouverte aux investissements. Il semble que les connaissances manquent quant aux fonctions et au fonctionnement de ce genre d'organisations commerciales. Cependant, cet état de choses s'améliore lentement dans certains territoires et l'on peut s'attendre à ce que les compagnies publiques prennent de l'extension.
7. Le lancement d'emprunts intérieurs par les gouvernements territoriaux fournit un moyen d'épargne et d'investissement et deux participants ont donné des renseignements sur leurs propres territoires. Il est probable que les emprunts gouvernementaux de ce genre joueront un rôle plus important dans l'avenir.
8. La question des versements aux caisses de pension et des paiements de primes d'assurance-vie fut soulevée. On estime que ce sont là deux moyens importants d'épargne, mais les fonds accumulés tendent à être investis en dehors des territoires.

RESUME

9. La séance de discussion a en grande partie porté sur l'évaluation des divers moyens d'épargne dans chaque territoire. Ceci a amené à considérer les types d'investissements qui résultent de l'utilisation de chacun de ces moyens et l'opinion générale des participants est que l'on doit faire tous les efforts possibles pour que les fonds provenant de l'épargne privée soient investis dans leur pays d'origine.

UTILISATION D'AUXILIAIRES VISUELS

1. Ce sujet a été introduit à cause de l'intérêt évident des participants pour l'éducation à tous les niveaux, dans presque tous les territoires de la région du Pacifique. Le document était court et la discussion était limitée dans le temps, mais on ne doit pas en conclure que l'importance des auxiliaires visuels dans la région est minime.
 2. Bien au contraire, les participants ont reconnu qu'on ne peut trop insister sur la valeur de ces auxiliaires et que cette valeur n'est pas limitée au milieu scolaire, mais peut se manifester sur les plantations, chez les cultivateurs, dans les entrepôts de conditionnement, en fait on a suggéré que ces endroits seraient des lieux d'utilisation excellents. Les plantations sont souvent menées par un ou plusieurs contremaîtres qui tireraient grand profit de plans rationnels de récolte, de programmes de fertilisation, de campagnes de lutte contre les plantes adventices, etc...
 3. La valeur des films et films fixes comme auxiliaires de l'éducation a été soulignée. Le Service du développement social des Iles Cook, par exemple, possède une filmothèque sur les études sociales, sur des sujets agricoles et sanitaires, et fait des séances de projection régulières dans les écoles, dans les clubs de jeunesse, dans les clubs féminins, etc... D'autres territoires ont également indiqué que cette méthode était employée avec succès. En fait, un participant de Tonga a acheté un matériel de projection pendant son voyage de retour afin de l'utiliser dans ses travaux de vulgarisation agricole.
 4. On a souligné les défauts de certains auxiliaires visuels qui découlent par exemple des différences dans les pratiques recommandées par divers services de l'agriculture. On a souligné également qu'il faut exercer un certain soin dans l'organisation des échanges de films ou d'autres auxiliaires, afin qu'il n'y ait pas contradiction entre les pratiques d'un territoire à un autre.
 5. Ici encore, les critiques ont été vives. L'une en particulier concernait l'utilisation, dans des publications largement diffusées, d'illustrations qui dépeignaient évidemment les populations et les pratiques d'un pays en particulier. Souvent, et bien que les mesures recommandées soient tout aussi appropriées dans une autre région, les populations ont tendance à ignorer le message contenu dans cette publication, estimant qu'il se rapporte seulement aux insulaires représentés dans les illustrations. On pourrait éviter ce défaut en éliminant toutes caractéristiques de nationalité ou de race des publications qui sont destinées à être distribuées à plus d'un territoire.
 6. Quelques-unes des publications de la Commission du Pacifique Sud sont connues et utilisées dans les territoires, mais il ne semble pas que le Bureau des publications de la CPS et ses activités soient bien connus. Il se peut que les renseignements donnés aux participants par ce document ait une certaine utilité à cet égard.
-

SOURCES GOUVERNEMENTALES DE CREDIT

1. Le document en question donnait des détails sur le projet de replantation d'agrumes des Iles Cook. Les participants ont fait savoir que ce projet avait été remplacé par un autre aux termes duquel le Service de l'agriculture ne prend à sa charge que la fourniture d'engrais et de produits insecticides à partir de la dernière année avant l'entrée en production des arbres. Le cultivateur doit donc participer beaucoup plus largement et faire des efforts beaucoup plus considérables.
2. Le document donnait également des renseignements sur un programme de prêts aux anciens combattants dans le Territoire de Papouasie et Nouvelle-Guinée. Les participants ont indiqué que des facilités similaires sont offertes aux anciens combattants dans deux territoires sur une échelle plus limitée. Dans un territoire, il s'agit en fait d'un programme de reclassement, dans le cadre duquel diverses autorités donnent priorité aux anciens combattants.
3. Les activités d'un office de prêts agricoles dans un territoire ont été décrites. Les prêts sont consentis à des représentants de toutes les races, mais la tendance favorise les programmes de mise en valeur des terres plutôt que les prêts individuels. Dans le cadre d'un de ces programmes, l'Office a assuré le débroussaillage du terrain, assigné aux participants des parcelles individuelles de 1,6 ha et leur a fourni à chacun une maison et du matériel. La valeur de chaque parcelle doit être remboursée à l'Office qui garantit l'achat des produits cultivés sur ces terrains.
4. On a décrit un programme organisé dans un territoire par des jeunes gens récemment sortis d'une école d'agriculture. Ces jeunes gens ont été installés sur des terrains non exploités pendant une période de trois ans. Chacun d'eux dispose d'une surface de 3 ha 200 sur laquelle il devra appliquer des méthodes agricoles modernes. Une certaine aide leur a été fournie pour le débroussaillage, la construction d'une habitation, l'ouverture de routes, l'achat d'outils et de matériel et ils recevront une indemnité mensuelle. L'on pense qu'après sept ans environ, les fermes seront en pleine production et n'auront plus besoin d'aide financière. Un autre participant a déclaré que la publicité faite autour de ce programme avait éveillé l'intérêt dans sa région et qu'on envisageait d'installer les jeunes gens sortant des écoles d'agriculture sur des parcelles de terres domaniales dont ils deviendraient propriétaires dès qu'ils en auraient remboursé la valeur.
5. Un point de vue nouveau fut introduit ici : l'expansion des facilités de crédit n'a qu'une valeur très minime si l'on ne peut trouver un débouché pour le surplus de production. Ceci constitue le problème principal dans un groupe d'îles. On a suggéré que la signature d'accords commerciaux pourrait constituer une sauvegarde valable contre la mévente des produits.
6. L'exemple de divers programmes indique qu'une trop grande participation du Gouvernement dans le processus direct de production ou dans la fourniture de facilités, peut très bien constituer un contre-stimulant. Ceci est confirmé par l'expérience d'un territoire où naguère une aide matérielle intensive du Gouvernement n'a donné aucun bon résultat. Certains prêts ont même été gaspillés. On préfère maintenant consentir des prêts pour des buts approuvés, les travaux de développement étant effectués par l'emprunteur qui reçoit périodiquement les conseils de spécialistes employés par la Société de crédit. Les participants ont estimé que l'efficacité de programmes

de ce genre dépendrait entre autres des facteurs suivants :

- 1/ existence d'un service de vulgarisation agricole efficace et numériquement suffisant ;
- 2/ degré de connaissance des pratiques agricoles modernes possédé par les emprunteurs ;
- 3/ adoption d'un programme où les prêts seraient tout d'abord accordés sous forme de capital matériel et progresseraient graduellement jusqu'à des prêts en argent ;
- 4/ adoption d'un système de prêts fragmentés, chaque fraction du prêt étant accordée sur vérification de l'état de la propriété.

7. Le document de travail mentionnait la législation en vigueur dans un territoire situé en dehors de la sous-région, qui permet au Gouvernement de garantir le remboursement d'un prêt aux institutions qui acceptent de prêter aux cultivateurs dans ces conditions. Il semble qu'il n'existe aucune législation similaire dans les territoires de la sous-région.

RESUME

8. Il existe dans les divers territoires, des programmes de prêts aux producteurs avec assistance du Gouvernement. Cependant, la valeur de ces programmes sera limitée si l'on ne résout pas le problème des débouchés. Dans la pratique, les gouvernements devront avoir soin de ne pas prendre une part trop grande aux travaux de production et à la fourniture de services, étant donné qu'une assistance trop poussée devient un encouragement au moindre effort pour le producteur. Des facteurs très divers affecteront l'efficacité des programmes. Les crédits gouvernementaux ne sont pas illimités et on pourra accroître leur utilité en prévoyant des garanties gouvernementales aux prêteurs.

SEANCE DE RECAPITULATION

RESUME DES DISCUSSIONS SUR DES SUJETS SOULEVES PAR LES PARTICIPANTS

1. Un participant a posé la question de l'enseignement agricole dans les écoles. Cette question a provoqué une discussion longue et vive. Les renseignements fournis par tous les participants ont indiqué que des efforts considérables sont faits dans ce sens, mais on a estimé qu'il y avait place pour des améliorations dans certains territoires.

2. On a remarqué tout particulièrement la diversité des méthodes utilisées pour éveiller l'intérêt des élèves en matière de travaux et de méthodes agricoles. Les diverses méthodes mentionnées étaient :

- 1/ Dans les pensionnats du Gouvernement, les élèves doivent vivre des produits de la terre.
- 2/ Des fonctionnaires du Service de l'Agriculture font des conférences au cours de leurs visites. Dans certains territoires, ce programme a été développé à un très haut degré.
- 3/ Création de jardins scolaires. Dans certains cas, ces jardins rentrent dans la catégorie des parcelles de démonstration.
- 4/ On oriente les leçons d'histoire naturelle sur l'agriculture.
- 5/ Les élèves sont emmenés dans des fermes expérimentales où ils exécutent des travaux pratiques.
- 6/ On utilise des jardins scolaires pour effectuer des expériences avec des légumes et des fruits nouveaux.
- 7/ Les élèves d'une classe d'agriculture tenue par l'école professionnelle ont cultivé des parcelles et vendu leurs produits au marché local. Certains de ces élèves, après avoir quitté l'école, se sont établis comme maraîchers.

3. Quelques participants ont demandé les conseils d'autres territoires pour résoudre certains de leurs problèmes. Dans un de ces cas, il s'agissait de la mesure dans laquelle les gouvernements devraient accorder une aide financière aux jardins scolaires et les réponses indiquèrent des différences dans les pratiques des divers gouvernements. Un participant déclara que le Gouvernement fournissait des conseils techniques, des engrais, des semences et des plants, assurait les pulvérisations et effectuait un labour à la charrue à disque si les surfaces en cause le justifiaient. Dans un autre territoire, le Gouvernement fournit au départ des semences et de l'engrais, mais par la suite les parents organisent des bals ou autres divertissements payants pour assurer le financement. Dans ce dernier cas, les jardins scolaires sont destinés surtout à améliorer la nutrition. Entre ces deux extrêmes, on pouvait noter une gamme de systèmes divers.

4. On a demandé ce que devenaient les jardins scolaires pendant les périodes de vacances. Dans un cas, la solution était de ne pas entreprendre des cultures pérennes, si bien que la terre était en jachère en période de vacances. Dans certaines écoles de mission où les jardins ont très souvent une grande importance comme source d'alimentation pour les élèves, une partie de ceux-ci restent à l'école pour entretenir les jardins. Dans un cas, les élèves d'îles éloignées qui ne peuvent rentrer chez eux continuent le travail.

5. Un territoire a eu des difficultés en ce qui concerne le titre de propriété de ces jardins scolaires. Pendant les vacances, certains propriétaires avaient repris le terrain et les cultures. Ce problème n'est pas courant. Dans un cas, l'Administration a le pouvoir de réquisitionner les terrains nécessaires pour établir un jardin scolaire, moyennant paiement de la terre. Il semble qu'à l'avenir dans le territoire où ces difficultés se sont produites, le Gouvernement louera les surfaces nécessaires.
6. Il a été suggéré que le fait que l'éducation est gratuite peut affecter l'intérêt des élèves pour les jardins scolaires. La plupart des territoires ont signalé qu'ils assuraient gratuitement l'éducation.
7. On a mentionné que l'enseignement agricole est quelquefois donné par des maîtres qui sont insuffisamment qualifiés pour cela. Les élèves en retirent des idées fausses. On a essayé de résoudre ce problème en préparant un ouvrage qui donne le programme à suivre. Un participant a suggéré que l'enseignement agricole amélioré était peut-être ce dont il y avait le plus besoin. Un autre a ajouté qu'il y avait place pour une amélioration à la fois qualitative et quantitative de l'enseignement agricole.
8. On a tenté d'évaluer les programmes qui avaient été décrits. Un participant a déclaré qu'il était difficile d'évaluer les résultats ; théoriquement, ils devraient être bons et il connaissait certains élèves diplômés d'un collège d'agriculture qui étaient retournés sur la propriété familiale et avaient démontré la valeur de méthodes modernes. Un autre participant qui s'occupe de vulgarisation agricole a déclaré qu'il avait remarqué un net avantage : il est beaucoup plus facile pour une personne chargée de faire de la vulgarisation de s'entendre avec les personnes qui ont eu affaire aux jardins scolaires. Il a également connu des élèves qui ont persuadé leurs parents d'essayer des méthodes nouvelles.
9. Au cours de la discussion sur l'enseignement de l'agriculture dans les écoles, un participant a mentionné l'introduction d'une nouvelle culture commerciale effectuée par l'intermédiaire de comités féminins. Ceci paraît être une méthode intéressante pour changer les pratiques agricoles.
10. Un participant a soulevé la question des pénalisations légales en ce qui concerne les plantes nuisibles, la qualité des produits, la lutte contre les rats, etc... Il a déclaré qu'une telle législation crée un danger en ce sens que les gens perdent confiance envers les personnes chargées plus spécialement de la vulgarisation agricole. Un participant a déclaré qu'à sa connaissance la législation et les pénalités n'avaient que peu de valeur. Un autre estimait simplement que beaucoup de cultivateurs continueraient à commettre les mêmes délits de façon plus détournée. Un autre encore a déclaré que ce problème était lié à la question de l'efficacité des démonstrations directes. Si les raisons qui militent pour ou contre certaines pratiques peuvent être expliquées de façon efficace, il n'y aura pas besoin de pénalisation. On a opposé à cet argument le fait qu'il n'est pas toujours facile de justifier de telles raisons. L'impression générale était qu'il y a place pour les démonstrations sur le terrain et les explications, et pour les pénalisations. Le degré de sévérité de la pénalité est également important. Si la punition est insignifiante, elle sera inefficace ; si elle est trop dure, les cultivateurs cesseront peut-être de travailler ou pratiqueront des méthodes détournées.

IMPRESSIONS SUR LES EXCURSIONS FAITES A RAROTONGA
ET DANS D'AUTRES ILES DU GROUPE SUD

RESUME DES DISCUSSIONS

1. Sur la base de leurs observations, les participants ont indiqué diverses mesures qui, à leur avis, agiraient comme stimulants du développement économique ou tendraient à combattre les contre-stimulants sous réserve d'adaptation aux conditions existant dans chaque territoire. Ce sont :

- 1/ L'assistance et l'intervention gouvernementales doivent être pesées avec grand soin. Une trop grande participation du Gouvernement peut avoir pour conséquence l'inertie des cultivateurs.
- 2/ Le développement est parfois retardé par le manque d'hommes valides lorsque ceux-ci émigrent. Il peut y avoir concentration d'efforts sur les cultures commerciales annuelles qui fournissent de l'argent pour de nouvelles émigrations. Parfois, cette migration est le résultat direct de l'organisation sociale qui permet aux chefs de famille de ne pas distribuer le revenu des terres familiales. Cependant, le manque d'hommes valides peut souvent être compensé par la mécanisation. On notera également que le développement économique peut réussir à arrêter l'émigration.
- 3/ Les envois d'argent faits par des parents qui ont émigré sont souvent un contre-stimulant.
- 4/ Un compatriote qui a reçu une formation technique suffisante sera souvent plus écouté qu'un fonctionnaire venu d'outre-mer. Ceci n'est pas toujours vrai et la personnalité du fonctionnaire est un facteur important.
- 5/ Les qualités de dirigeants sont importantes. Bien que les résultats de l'encadrement efficace assuré par des fonctionnaires, tant locaux qu'expatriés, soient souvent évidents, il est nécessaire de former des dirigeants qui ne soient pas fonctionnaires.
- 6/ Des facilités portuaires et des services de transport maritime suffisants sont de la plus haute importance.
- 7/ On remarque l'excellent travail effectué par plusieurs hommes qui ont reçu une formation agricole outre-mer, soit dans un pays métropolitain, soit ailleurs dans la sous-région.
- 8/ Il est important de faire de la publicité autour des méthodes agricoles. On peut se servir entre autres des circulaires de service et des affiches illustrant des sujets tels que les saisons de pulvérisation, la façon d'assurer les pulvérisations et les produits à employer.

- 9/ L'encouragement résultant de la création de nouvelles routes est évident. La construction de routes d'accès en collaboration par la population et le Gouvernement est à recommander.
 - 10/ Le système foncier peut encourager la concentration des efforts sur les cultures annuelles plutôt que sur les cultures pérennes.
 - 11/ Il faut encourager la population à épargner plutôt qu'à dépenser en biens de consommation la totalité des revenus tirés des cultures.
 - 12/ Le manque d'enseignement agricole satisfaisant ne permet pas une bonne production.
 - 13/ Lorsque les ressources naturelles en eau sont peu abondantes, il peut être utile de créer des puits et d'installer des pompes, des roues éoliennes, etc..
 - 14/ De meilleures installations pour la préparation du coprah assurent un revenu accru.
 - 15/ L'introduction de bétail peut changer une cocoteraie déficitaire en une affaire profitable.
 - 16/ L'utilisation de matériaux locaux comme l'argile peut réduire le coût de la construction, ce qui permet d'améliorer l'habitat. Des facteurs de ce genre encouragent les efforts destinés à produire le reste des crédits nécessaires.
-

Texte original : anglais